جامعة الجزائر 3
كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير
قسم العلوم الاقتصادية ـ فرع تحـ ـليل اقتصـ ـ ـادي

تمويل التجارة الخارجية في الجزائر

مذكـ ـرة مقدمـة ضمن متطلبات نيل شهـادة الماجستيـر
في العلوم الاقتصادية

إعداد الطالبة: تحت إشراف:
بوكونة نورة أ . د. أقاسم قادة

لجنة المناقشة

- د . بن لوكيـ ـ ـل رمضـ ـان رئيسا
- أ . د. أقاسم قادة مقررا
- د . بن موسى كمـ ـ ـال عضوا
- د. حشماوي محمد عضوا
- د . كبير سمية عضوا

السنة الجامعية 2011 ـ 2012

إهداء

إلى روح أبي و إلى أمي

إلى شريك حياتي زوجي

إلى بنتيا و أحفادي و

إلى عائلتي.

الشكر

للـــــه أولا

إلى مشرفي الأستاذ الدكتور المرشد

إلى زوجي الناصح الدائم لإتمام لهذا العمل.

كما أتقدم بشكري إلى بنتيا اللتان سهرتا لمساعدتي علـى إتمام هذا العمل

و إلى أحفادي هناء و هاني.

فهرس الجداول و المخططات

الجـــداول

المخططات

فـــهرس المحتويات

الفصل الثاني: عموميات حول التجـــــــارة

المقـــــــــدمة العامــــــــة

المقدمـــــة عـــامـــة

أن المعاملات التجارية بين المجتمعات ، أصبحت مما لا شك فيه ذات أهمية عالية ، و تتطلب جهودا كبيرة و واسعة و حركة على المستوى المحلي و الجهوي و حتى الدولي بمشاركة أطراف مختلفة.

ظهرت هذه الأهمية منذ أن بدأ الإنسان في الاتساع الاقتصادي خاصة منذ القرون الوسطى و احتلال الدول القوية لغيرها أو عن طريق الهيمنة على الدول الضعيفة .

بدأ التبادل الاقتصادي الدولي يتطور و يتوسع بعد نتيجة قوة و تحسن أداء الاقتصاد الرأسمالي ، الذي اعتمد بدوره على المبادلات الخارجية منذ بداية الثورة الصناعية في أروبا ، و التي جاءت نتيجة تجمع عدد من الشروط أنذاك للتوسع في الجانب التجاري الداخلي و الخارجي .

و ازداد الاهتمام بالمعاملات التجارية الدولية و شروطها مع نهاية الحرب العالمية الثانية بحرص الدول المنتصرة في الحرب على وضع مقاييس و هيئات تسهر على تنظيم و متابعة هذه المعاملات و تسهيل القيام بها ، و هذا لتفادي العودة إلى المشاكل التي شهدها العالم قبل تلك الفترة من اختناقات و أزمات أبرزها أزمة 1929 ـ 1932 .

و لتفادي هذه العراقيل للتجارة الخارجية تم إنشاء سنة 1945 قطبين في التنظيم المالي و التجاري الدولي و هما صندوق النقد الدولي و البنك العالمي اللذان لم يتمكنا من الوصول إلى غاية التحكم سيرورة التجارة الدولية مع غياب تنظيم يسهر هذه العملية و هذا لعدم وجود اتفاق بين الدول .

لكن قامت 23 دولة ة، منها 13 دولة نامية على إنشاء اتفاقية الغات في سنة 1947 في " جنيف" و قد دعت إليه و. م. أ و اتخذت له الترتيبات اللازمة .

مر الاقتصاد العالمي يسير على هذه الاتفاقية لمدة 40 سنة حيث استفادت من ظروف إعادة البناء ، و انطلاق التنمية في الدول المستقلة حديثا ، و في سنة 1973 جاءت نكسة البترول الأولي و الذي تأثرت به الدول المتقدمة و الدول النامية غير البترولية التي ترتب عنها مشاكل على اقتصاديات الدول النامية حيث أجبرت على إعادة هيكلة اقتصادياتها ، للعودة إلى القواعد الحقيقة و الواقعية للاقتصاد الرأسمالي ، أو ما يسمى باقتصاد السوق ، هذا حسب الشروط كل من صندوق النقد الدولي ، البنك الدولي و المنظمة العالمية للتجارة.

و الجزائر ككل الدول النامية تبنت شروط المبادلات الخارجية ، بانتهاجها نظام التوجيه المركزي للاقتصاد الوطني ، مع انطلاق مخططات التنمية لسنة 1967 حيث قامت بتكوين قاعدة صناعية مهمة لم تتمكن استغلالها وفق لطبيعة النظام الاقتصادي الاشتراكي و قواعده و إلى الظروف الاجتماعية و الثقافية التي تميز بها المجتمع الجزائري في ما بعد الاستقلال السياسي للبلاد هذا رغم أن الجزائر تتميز بوجود مصادر تمويل التنمية في شكل ثروات باطنية و مصادر طاقوية و لعدم استغلالها في تطوير قطاعات خارج المحروقات بشكل جيد لتحقيق التوازن في هيكلها الاقتصادي أدى هذا الى تراكم أسباب الأزمة الاقتصادية فيها .

كان نظام اقتصاد الجزائر بعد الاستقلال يسيطر علية اقتصاد فرنسا حتى في مجالات المبادلات التجارية ، و لكون قطاع التجارة الخارجية يمثل المصدر شبه الوحيد لتغطية المتطلبات و الاحتياجات الداخلية ، اعتمادا على صادراتها من المواد الأولية ، و حماية الصناعة المحلية قامت بفرض الرقابة على التجارة الخارجية في المرحلة الأولى ثم احتكارها في مرحلة ثانية و تحريرها اخيرا بعد التخلي عن نظام التخطيط المركزي و تبني المنهج الليبرالي .

نظرا للدور التنموي الذي يلعبه قطاع التجارة الخارجية قامت الجزائر بعقد اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي و هي على أبواب الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة كما قامت بوضع سياسات تمكنها من حماية المنتوج الوطني من المنافسة الأجنبية و ذلك بتحديد عوامل مفسرة لتغيرات كل من الصادرات و الواردات الكلية و حسب التركيبة السلعية لكل منهما .

رغم الجهود التي قامت بها الجزائر ، فإنها تواجه دائما مخاطر و هي متنوعة من حيث انضمامها إلى المنظمة العالمية و وسائل تمويل العمليات التجارية الخارجية ، لأنه لا يمكن لأي دولة أن تستقل باقتصادها عن بقية العالم .

الجزائر مرت بمراحل عديدة في تنمية اقتصادها ، خاصة في عقد السبعينات حيث شهدت دول العالم نظام اقتصادي بعد أزمة التضخم ألركودي التي أصابت النظام الاقتصادي الرأسمالي خلال النصف الثاني من السبعينات و النصف الأول من الثمانينات و ما نتج عنها من احتكارات دولية جديدة في الإنتاج و التسويق ، أدت إلى إدخال قواعد جديدة على النظام التجاري الدولي حولت طموح الدول النامية في التنمية إلى وهم ، و قد شهدت هذه الفترة بالشمولية في الإنتاج و الحمائية الإقليمية التجارية و هنا طرحت الخطر الجاثم داخل النظام التجاري السائد و تسببت في مشاكل التي أصبحت تلاحق التجارة الخارجية بسبب انتهاك قواعد " ألغات " و ارتفاع القيود الحمائية من الدول الصناعية هذه

المشاكل أدت الى النقص الكبير في إيرادات الدولة النامية من التجارة الخارجية و ارتفاع مديونيتها الخارجية ، و الجزائر مثلها مثل الدول النامية تهتم بالتبادل الدولي و تعتبر النظام التجاري من أهم دعائم النشاط الاقتصادي ، فاهتمت بتغيير سياسة التجارة الخارجية و اتخذت مبدأ تحرير التجارة لتحقيق التنميـــة الاقتصاديــــــة ، ومنـــــع تكرار الكســــــاد و الصبــو إلــــــى التأثير المباشر علـــى الإنتـــــــاج و الاستهلاك ، العمالة و الاستثمار .

إشكالية البحث :

هذا الجدل كان وراء اختيارنا لهذا الموضوع المتشعب محاولين الإجابة عن التسؤولات التي تطرح نفسها في هذا الشأن و معرفة قواعد التجارة داخل الدولة و خاصة بين الدول و التي تجد تبرراتها في النظريات القديمة و الحديثة و كيفية تسيير الأموال من خلال إجراء عمليات التبادل . و نطرح داك في السؤال التالي :

<u>على مادا ارتكزت سياسات التجارة الخارجية الجزائرية و ما هي كيفية تمويلها ؟</u>

و من هدا السؤال نستخرج الأسئلة الفرعية التالية :

- ما هي أهم التطورات التي عرفتها التجارة الخارجية في الجزائر ؟
- ما هي المراحل التي مرت بها التجارة الخارجية ؟
- ما هي السياسات اللأزمة لنجاح التجارة الخارجية ؟
- ما هي عمليات تمويل التجارة الخارجية ؟

فرضيات البحث :

و لمعالجة الموضوع اعتمدنا على الفرضيات التالية التي سوف نختبرها :

تعتمد التجارة الخارجية على مجموعة من العوامل و القوى الدافعة لتغيير و تطوير مراحلها ،

كيفية تطوير التجارة الخارجية في الجزائر من خلال اتخاذها سياسات منتظمة و اندماجها إلى ألغات و محاولة انضمامها الى المنظمة العالمية للتجارة .

مساهمة المؤسسات المصرفية و الدولية في تطوير التجارة الخارجية .

الخاصية المميزة للمؤسسات المصرفية في الجزائر في تمويل التجارة الخارجية .

المنهج المستخدم :

تماشيا مع الموضوع ، فإن المنهج المتبع هو وصف تحليلي للنظريات المتبعة في تسيير التجارة الخارجية ، إضافة إلى أهم التجارب التي تبنتها الجزائر للقيام استخدمنا المنهج الاستقرائي الذي يسمح لنا الانتقال من العام إلى الخاص ، بالإضافة إلى المنهج التاريخي لسرد تطور الاقتصاد الجزائري و المراحل التي مرت بها التجارة الخارجية

أهمية البحث :

تكمن أهمية البحث في الجوانب التالية :

- التحديات التي أتخذتها الجزائر في تنظيم التجارة الخارجية .
- تزايد أهمية و دور الخدمات المالية في النشاط الاقتصادي بشكل عام و دلك على المستوى المحلي و المستوى الخارجي (التجارة الخارجية).
- مدى تأثير النظام المصرفي في تمويل التجارة الخارجية و التقنيات المستعملة لتسييرها و تفادي المخاطر و المشاكل و ما الضمانات المتخذة لتنمية الصادرات و الواردات

أهداف البحث

يمكن ذكر الأهداف المراد تحقيقها على المحو التالي :

- إبراز دور الدولة في تطوير التجارة الخارجية و ضرورة تحريرها من أجل تحقيق معدلات عالية من التنمية .
- تبيان مكانة الجهاز المصرفي في الجزائر في تنظيم التجارة الخارجية .
- التعرف على السياسات المنتهجة و مدى تأثيرها في التجارة الخارجية و تمويلها .
- إبراز أهم الآثار لانضمام الجزائر إلى ألغات و سيرورة انضمامها إلى المنظمة العالمية للتجارة .

- تقديم أهم التقنيات و الطرق المستعملة في تمويل التجارة الخارجية و معرفة مدى تطبيقها في الجزائر .

حدود البحث

لمعالجة هده الإشكالية ارتأينا أن تكون الدراسة شاملة و ممتدة تاريخيا لمعرفة مدى أهمية التطرق إلى الموضوع و إبراز امتداد جذوره إلى القدم .

و لدا قمنا بإعطاء نبذة تاريخية عم التجارة الجزائرية و تمويلها في كل من القرن 18 و 19 ، ثم وضعيتها في القرن الماضي وخاصة إبان الاحتلال الفرنسي و وزنها في الاقتصاد العالمي أنداك .

و انطلقنا بعد دلك إلى سرد المعطيات العامة للتجارة الخارجية الجزائرية بالتركيز على فترة الاستقلال و منه التطرق إلى مختاف السياسات المنتهجة ابان الثاث الأخير من القرم الماضي إلى غاية تحرير التجارة الخارجية في منتصف التسعينات تحت ضغط الإصلاحات الاقتصادية .

هيكل البحث

و للإجابة عن هذه التساؤلات و الفرضيات المطروحة اتبعنا المنهج التاريخي لدراسة ظهور التجارة الخارجية عبر القرون و التطورات المميزة لها . و دراسة سياسة التمويل للتجارة الخارجية و خاصة في الجزائر .

و تنقسم الدراسة الى ثلاثة فصول :

نتناول في الفصل الأول نظرة المفكرين بالنسبة للتجارة الخارجية كما تطرقنا إلى أهمية التجارة الخارجية و السياسات المختلفة التي وصلت إليها هذه العملية .

و نقوم في الفصل الثاني إلى شرح مفهوم التجارة بصفة عامة ة التجارة بصفة خاصة و التركيز على الفرق بينهما ، كما ارتأينا إلى إعطاء نظرة تاريخية عن التجارة الخارجية في الجزائر من الهيمنة الاسبانية إلى الاستعمار الفرنسي و كذلك المراحل التي مر بها الاقتصاد الجزائري و وصولا بأهم

السياسات التجارية و أهدافها في الجزائر من حيث مراحلها و انضمامها الى الغات و محاولة انضمامها غلى المنظمة العالمية للتجارة و الأهداف التي أدت إلأى دلك و الصعوبات التي تواجهها في هدا الانضمام إلى OMC .

و استدرجنا في الفصل الثالث تمويل التجارة الخارجية لكي نبين تقنيات التمويل و وسائل الدفع لحماية التجارة الخارجية و دورها في ترقية الصادرات و الضمانات البنكية الدولية و كيفية سير هذه الضمانات .

الفصل الأول :

النظريـــات المختلفة للتجــــارة الخارجية

الفصل الأول :

النظريات المختلفة للتجارة الخارجية

تكونت نظرية التجارة الخارجية التي تحاول تفسير مبادئ التجارة الخارجية وآلياتها من تراكم تاريخي امتد قرابة قرنين من الزمن، إذ لحظها آدم سميثAdam Smith في كتاباته، وقال بالميزة المطلقة، التي تؤلّف أساس قدرة الدولة على التصدير، وهي تعني أن تتفوق الدولة المعنية على باقي الدول في توافر عوامل الإنتاج وانخفاض تكاليفها بحيث تستطيع هذه الدولة أن تغزو بصادراتها أسواق الدول الأخرى.ثم جاء دافيد ريكاردوDavid Ricardo. وقال بالميزة النسبية القائمة على هبات الطبيعة التي تملكها الدولة. وتعني الميزة النسبية تفوق كل من البلدان بإنتاج سلعة أو سلع معينة مما يجعل التبادل بين الدول مربحاً لها جميعها على أساس تفوق كل منها ببعض السلع. وتوفر مقولة الميزة النسبية أساساً نظرياً لقيام التجارة الخارجية بين دول العالم، وقيام التبادل التجاري المشترك (تصديراً واستيراداً) وتقسيم العمل الدولي. وجاء بعده مجموعة من المجتهدين الذين أضافوا الكثير من الآراء، واستخدموا أدوات تحليل، جعلت من النظرية بناءً نظرياً تراكمياً ضخماً. وكانت آخر تلك الاجتهادات، ما انصب على توسع مقولة الميزة النسبية للدولة على أساس هبات الطبيعة المطلقة من الثروات الظاهرة والباطنة فيها لتشمل إمكانية امتلاك ميزة نسبية مكتسبة، على أساس حيازة الدولة لرأسمال بشري مؤهل علمياً وتقنياً، أو القدرات التقانية (التكنولوجية) الوطنية المكتسبة أو المنقولة، أو القائمة على حركة البحث العلمي الوطنية الكثيفة. (مذهب الفجوة التقنية ومذهب دورة المنتج).

المبحث الأول : نظرة المفكرين للتجارة الخارجية (1)

تعود فائدة نظريات التجارة الخارجية في أسس التبادل التجاري على طرفي التبادل. من أجل هذا تتعرض النظريات لشروط تقسيم العمل وتخصص الدول في مختلف وجوه النشاط الاقتصادي ولكيفية توزيع الفوائد الناجمة عن تقسيم العمل.

---

1 – جمال الدين عويسات ، كتاب العلاقات الاقتصادية الدولية و التنمية ص 21 إلى 31 .

1 - النظريات الكلاسيكية : (1)

اعتمدت المدرسة الكلاسيكية في أواخر القرن 18 و أوائل القرن 19على نظريتها ، كرد فعل على المذهب التجاري الذي ظهر، والذي يناصر تدخل الدولة في التجارة الخارجية. هذه المدرسة ، ترى بأن الثروة تتمثل فيما تملكه الدولة من معادن نفيسة فقط. كما تعتمد على لواء حرية التجارة بعدم تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي. أهم نظريات هذه المدرسة نجدها في ما يلي

1 – 1 - نظرية التكاليف المطلقة لآدم سميث ADAM SMITH :

بدأ الاقتصاديون الكلاسيكي الاهتمام بالتجارة الخارجية ووجدوا أن قيامها ، أسبابها والنتائج التي تترتب عليها تختلف اختلافا كبيرا عما يحدث في التجارة الداخلية، كما أكتشفوا أن تكاليف إنتاج السلع تحددها قيمة العمل المبذول في إنتاجها، فإذا زادت قيمة السلع عن قيمة العمل المبذول في إنتاجها تحولت عوامل الإنتاج إلى إنتاج تلك السلع وتركت السلع التي تقل قيمتها عن قيمة العمل المبذولة فيها، وهذا مبني على قابلية عوامل الإنتاج للتحرك من صناعة لأخرى إلى أن تتساوى عوائد عوامل الإنتاج في الصناعات كلها، وبهذا يصل الاقتصاد الوطني إلى وضع التوازن العام، لكن، إن جاز هذا في البلد الواحد فلا يجوز بين البلدان التي تفصلها الحدود.

إن إنتاج سلعة معينة في دولة ما إذا كانت تتمتع بميزة مطلقة أو بنفقة مطلقة أقل، الذي دعا به آدم سميث للتخصص والتقسيم الدولي للعمل ، هذا كاف لقيام التجارة الخارجية بين تلك الدولة والدول الأخرى التي تتمتع بميزات مطلقة أخرى أو نفقات مطلقة أقل في إنتاج سلع أخرى .

وهكذا اهتم آدم سميث في فرضياته بإعداد جدول رقمي يبين فيه ذلك. فافترض دولتين هما انجلترا والبرتغال، ينتجان سلعتين هما القماش والقمح، وثمن هاتين السلعتين قبل قيام التجارة بينهما كان كالتالي :

---

1 – جمال الدين عويسات ، كتاب العلاقات الاقتصادية الدولية و التنمية ص 36 ـ 38

الدولـــــــة	القمــــــــح	القمــــــاش
إنجلترا	04 دولارات للوحدة	03 دولارات للوحدة
البرتغــال	02 دولارات للوحدة	06 دولارات للوحدة

المصدر : جمال الدين عويسات، العلاقات الاقتصادية الدولية والتنميــة.

جدول رقم 01 : نظرية التكاليف المطلقة

و من خلال هذا الجدول يمكن أن نقول ، أن ثمن القماش في إنجلترا أقل منه في البرتغال، الأمر الذي يؤدي إلى قيام منتجي القماش في انجلترا بتصديره إلى البرتغال. وارتفاع ثم القمح في انجلترا عنه في البرتغال. ويعمل منتجي القمح على تصديره وتسوف تكون نتيجة ذلك اتساع سوق القماش أمام المنتجين الإنجليز وسوق القمح أمام المنتجين البرتغاليين، وذلك بإضافة سوق البرتغال للأولى وسوق انجلترا للثانية، وهكذا يزداد مدى تقسيم العمل في صناعة القماش في انجلترا، وصناعة القمح في البرتغال، ما يؤدي إلى زيادة إنتاجية العمل في الدولتين، وبالتالي إلى زيادة الناتج الكلي بهما. وبهذا تتحصل الدولة على حاجتها من السلعة بأرخص سعر.(1)

لقيام التجارة الخارجية بين دولتين في رأي **آدم سميث** ، الشرط الأساسي هو تلك الميزة المطلقة فيما يتصل بالمنتجات التي تصدرها الدول، وعلى هذا ينبغي توفير جميع الإمكانيات للمنتجين حتى يستطيعوا أن ينتجوا سلعا أكثر يتمتعون بها بميزة مطلقة، والنتيجة هي زيادة الإنتاجية والثروة في الدولة المعينة.

يمكن أن نلاحظ أن **نظرة التكاليف المطلقة** تدعو إلى وجوب جعل التجارة حرة بين البلدان المختلفة وهدف السياسة الاقتصادية الواجب إتباعها على كل دولة، لأنهما ستؤديان إلى زيادة ثروة كل بلد، فالعوائق المختلقة للتجارة الخارجية مثل الرسوم الجمركية أو الخطر الكامل للواردات تؤدي إلى تضييق حجم السوق الدولي. وقد حاول **آدم سميث** أن يبيّن الضرر الناتج من تلك العوائق فقسّم تلك العوائق إلى نوعين

---

(1)جمال الدين عويسات، العلاقات الاقتصادية الدولية والتنميــة ص 40

- تقييد الواردات من السلع التي يمكن إنتاجها محليا.
- تقييد الواردات من البلاد التي يكون الميزان التجاري فيها غير موافق.

1 – 2 - نظرية التكاليف النسبية لدافيد ريكاردو David RICARDO : (1)

لقد استعرض **ريكاردو** نظريته في التجارة الدولية في كتابه الاقتصاد السياسي والضريبة. وما وصل إليه سميث في التجارة الخارجية وأوضح أنه ستوجد فائدة لكل من الدولتين في التجارة الخارجية حتى ولو كان لإحدى الدولتين ميزة مطلقة على الأخرى في إنتاج سلعتين، وذلك إذا ما كانت الميزة أكبر في إحدى السلعتين منها في سلعة واحدة، وهكذا فإن التخصص الدولي وقيام التجارة بين الدولة لا يتوقف عليه مقارنة الميزة المطلقة لمختلف الدول في إنتاج السلعة الواحدة، وإنما هي مقارنة الميزة النسبية لمختلف الدول في إنتاج السلعتين.

اعتمد **ريكاردو** نظريته في التجارة الخارجية على نفس الأسس أو الفرضيات التي بني عليها نظريته في القيمة، فقيمة أي سلعة في رأيه، تتوقف على ما بذل في إنتاجها من عمل على أساس أن هناك علاقة تربط قيمة سلعتهم وتكاليف إنتاجها، وهو في هذا يفترض أنه لا يوجد إلا عنصر واحد من عناصر الإنتاج وهو العمل وأن قيمة السلع تتناسب مع ما بذل فيها م عمل. وحيث أنه إذا كانت الوحدة من سلعة معينة يلزم لإنتاجها مستوى **60 يوم** عمل؛ وكانت الوحدة من سلعة أخرى تحتاج أكثر من **60 يوما** لإنتاجها، فإن قيمة السلعة الثانية أعلى من قيمة السلعة الأولى.

إن **ريكاردو؛ آدم سميث** توافقا على أن قادة النفقات المطلقة تعطي ميزة مطلقة فيما يختص بإنتاج سلعة معينة، ولكنه يحدد تلك القاعدة بالنسبة للتجارة الداخلية، أما في التجارة فإن قاعد النفقات المطلقة لا تفسر كيفية قيام التجارة بين الدول المختلفة. وهنا يبدأ تحليل ريكاردو في **النفقات النسبية**.

----

(1) التجارة الدولية ، مظريات و سياسات ، د . طالب محمد عوض ، الطبعة الأولى 1995

ولشرح قانون النفقات النسبية نأخذ المثال التالـــي :

الدولـــــــــة	وحدة القمـــــــــــــح	وحدة المنسوجـــات
إنجلترا	120 يوم عمل	100 يوم عمـــل
البرتغـــال	80 يوم عمل	90 يوم عمـــل

المصدر : جمال الدين عويسات، العلاقات الإقتصادية والتنمية.

جدول رقم 02 : نظريـــة التكاليـــف النسبيـــة

اعتمد **دافيد ريكاردو David RICARDO في**هذا البيان على نفقة إنتاج المنسوجات ووحدة القمح في كل من البرتغال وانجلترا، فوحدة المنسوجات تكلـف **100 يوم عمل في انجلترا**، بينما تكلـف **90 يوم عمل في البرتغال**، ووحدة القمح تكلف **120 يوم عمل في انجلترا و80 يوم عمل في البرتغال**. ومن الواضح أن تكاليف إنتاج المنسوجات والقمح أقبل من البرتغال عنها في انجلترا. ومن خلال هذا المثال، قد يتبين أن التبادل التجاري لن يقوم بين انجلترا والبرتغال. وذلك لأن البرتغال تتفوق تفرقا مطلقا في إنتاج السلعتين، غير أن ريكاردو يقول أنه على الرغم من أن البرتغال تتفوق تفوقا مطلقا على انجلترا في إنتاج السلعتين إلا أن البرتغال تتفوق بدرجة أكبر في إنتاج القمح عن المنسوجات، وبعبارة أخرى، البرتغال تتفوق تفوقا نسبيا في إنتاج القمح عن إنتاج المنسوجات بالنسبة لإنجلترا. وهذا التفوق(النسبي نتيجة لإنخفاض التكاليف النسبية وهو الشرط الضروري والكافي لقيام تجارة بين البرتغال وانجلترا.

و من خلال مقارنة تكلفة إنتاج سلعة في أحد البلدين بالنسبة إلى نفقة إنتاجها في البلد الأخر، يمكن إيضاح فكرة التكلفة النسبية ، ثم نقارن هذه التكلفة النسبية ما بين السلعتين. وبذلك تختص البرتغال في إنتاج السلعة التي تكون نفقة إنتاجها بالنسبة إلى نفقة انجلترا أقل منها في السلعة الأخرى، كذلك ستتخصص انجلترا في إنتاج السلعة التي تكون نفقة إنتاجها بالنسبة إلى نفقة إنتاجها بالبرتغال أقل منها في السلعة الأخرى، فنفقة إنتاج القمح في البرتغال بالنسبة

لنفقة إنتاجها في انجلترا هي **80/120 يوم عمل**، أي **0،66.** وهذا يعني أن نفقة إنتاج وحدة من القمح في البرتغال إنما تعادل نفقة إنتاج **0،66** من وحدة منه في انجلترا، أما نفقة إنتاج المنسوجات في البرتغال بالنسبة إلى نفقة إنتاجها في انجلترا فهي **90/100 يوم عمل** أي **0،9،** بمعنى أن نفقة إنتاج وحدة واحدة من المنسوجات في البرتغال إنما تعادل نفقة إنتاج **0،9** من وحدة واحدة منها في انجلترا. وبذلك تكون نفقة القمح في البرتغال بالنسبة إلى نفقته في انجلترا هي الأقل. أي أقل من نفقات المنسوجات في البرتغال بالنسبة إلى نفقتها في انجلترا، وهكذا يكون من مصلحة البرتغال أن تختص في إنتاج القمح لتمتعها في إنتاجه بنفقة نسبية أقل مقارنة بالمنسوجات، أما انجلترا فتختص في إنتاج المنسوجات لأنها تتمتع فيها بنفقة أقل مقارنة بالقمح.

1ـ 3 - نظرية القيم الدولية لجون ستيوارت ميل John Stuart MILL :

حال **جون ستيوارت ميل** ما عجز عنه ريكاردو في تحديد معدلات التبادل الدولي، ولذلك فإن ، الكيفية التي حدد بها المعدلات التي ستبادل بها السلع والكيفية التي تتوزع بها أيضا فوائد التقسيم الدولي للعمل بين الدول ا لتي تتمتع بميزات نسبية في إنتاج سلع معينة وتتخصص فيها وتبادلها بسلع أخرى لا تتمتع في إنتاجها بميزة نسبية. وقد أورد ستيوارت نظريته في القيم الدولية من خلال كتابه **مبادئ** الاقتصاد السياسي.

بدأ ميل نظريته بافتراض دولتين تنتجان المنسوجات والكتان. وإنتاج **10 وحدات** من المنسوجات يكاف انجلترا قدرا من العمل مثلما يكلفها إنتاج **15 وحدة** من الكتان، وفي ألمانيا إنتاج **10 وحدات** من المنسوجات يكاف ألمانيا قدرا من العمل مثلما يكلفها إنتاج **20 وحدة** من الكتان. وهو ما يبينه الجدول التالي :

الدولـــــــة	وحدة القمـــــــــح	وحدة المنسوجـات
إنجلتـرا	10 وحـدات	15 وحـدة
البرتغـال	10 وحـدات	20 وحـدة

المصدر : جمال الدين عويسات، العلاقات الاقتصادية والتنمية.

جدول رقم 03 : إيضاح نظرية القيم الدولية

يتبين أن المنسوجات في كل من انجلترا وألمانيا من خلال هذا الجدول، تكلف قدرا من العمل أكبر مما يكلفه إنتاج الكتان، ولكن ألمانيا تتمتع بميزة نسبية عن انجلترا في إنتاج الكتان في حين تتمتع انجلترا في إنتاج المنسوجات بالنسبة لألمانيا وذلك لأن كمية العمل التي تنتج **10 وحدات** من المنسوجات **15 وحدة** من الكتان في انجلترا، بينما نفس كمية العمل التي تنتج وحدة من المنسوجات في ألمانيا تعادل **20 وحدة** من الكتان ولذلك فمن المفيد أن تتخصص انجلترا في إنتاج المنسوجات وتستورد الكتان من ألمانيا، وتختص ألمانيا في إنتاج الكتان وتستورد المنسوجات من انجلترا.

1- 4 - نظرية الطلب المتبادل لمارشال ادجورت MARCHAL EDGWORTH :

إن فكرة الطلب المتبادل ترجع إلى **ستيوارت ميل،** وتتلخص في أن عرض أحد طرفي المبادلة للسلعة التي ينتجها هو في الواقع يمثل طلبه على السلعة التي ينتجها الطرف الآخر، ويتحدد معدل التبادل الفعلي نتيجة لالتقاء طلب الطرف الأول بطلب الطرف الثاني على السلعتين، أي نتيجة لالتقاء الطلب المتبادل.

كما قام **ألفريد مارشال** بتحليل فكرة ميل في الطلب المتبادل، ثم قام " ادجورت" باستكمال ما بدأه " مارشال". وبناء على فكرة الطلب المتبادل فإن منحنيات الطلب المتبادل تحدد سعر التبادل الدولي.

بدأ نقد النظرية الكلاسيكية من واقع الفرضيات التي استندت إليها، فكانت تفترض أن التبادل التجاري بين الدول يتم على أساس المقايضة، وانصبت التحاليل على دولتين لا تنتجان إلا سلعتين، وتجاهلوا تكاليف النقل، وأن عناصر الإنتاج تمتع بالسيولة الكاملة داخل الدولة الواحدة، وأن قيمة المبادلة تتحدد على أساس العمل المبذول في إنتاج السلعة.

2 - النظريـات النيوكلاسيكية : (1)

تعرضت النظريات الكلاسيكية في التجارة الخارجية للنقد وذلك لتبسيطها، وفرضياتها الغير واقعية، فهي أولا تفترض وجود دولتين في التعامل وسلعتين فقط.

----

(1)التجارة الدولية ، مظريات و سياسات ، د . طالب محمد عوض ، الطبعة الأولى 1995

ففي الواقع لا يعبر عن قيمة أي سلعة أخرى، ولكن بثمن نقدي. والإنتاج لا ينحصر في سلعتين وإنما في كثير من السلع، كما أن النظرية تفترض أيضا، سريان قانون النفقة الثابتة ولا تبحث عن زيادة الإنتاج نتيجة خضوعه لتزايد أو تناقص التكاليف.

و توسعت نطاق النظرية من مجموعة من الاقتصاديين أمثال، TAUSSIG, SENIO، LONFIELD, EDGWORTH وقام باستبعاد فروضها المبسطة.

2– 1 نظرية وفرة عوامل الإنتاج " لهيشكر و أولين" **OH LIN HECKSHER :**

إن قيام التجارة الخارجية بين الدول تفسر حسب النظرية الكلاسيكية السبب في اختلاف النفقات النسبية لإنتاج السلع، ولكنها لم تفسر لماذا تختلف النفقات النسبة فمن دولة إلى أخرى؟.

ونظرا لأن النظرية الكلاسيكية تقوم على اعتبار العمل أساس لنفقة السلعة، وأن التبادل الدولي يتم على أساس المقايضة. فقد قام "هيشكر" بتحليل هذه الفرضيات التي تقوم عليها النظرية الكلاسيكية.

لكن رفض **أولين** الفرضيات التي قامت عليها النظرية وهي اعتبار العمل أساس لقيمة السلعة وأنه يجب تطبيق أسعار عوامل الإنتاج على أساس نظرية القيمة.(1)

كما بين أولين أن التجارة الخارجية لا تقوم على التفاوت النسبي بين تكاليف الإنتاج وإنما على التفاوت بين الدول في أسعار عوام الإنتاج، وبالتالي في أسعار السلع المنتجة. وترجع أهمية نظرية وفرة عوامل الإنتاج في تطبيق نظرية الثمن والتوازن التي تستخدم في نظرية العرض والطلب على نظرية التجارة الخارجية.

يرى أولين أن سبب قيام التجارة الخارجية بين الدول يرجع إلى الاختلاف في أسعار السلع المنتجة والذي يرجع إلى ظروف كل دولة من حيث وفرة أو ندرة عوامل الإنتاج، وينعكس هذا كله في اختلاف أثمان السلع المنتجة، وهكذا ستوجد دول تتخصص في إنتاج سلعة معينة لأنها تتمتع

---

(1) نظرية التجارة الدولية ، حازم البيلاوي ، منشأة المعارف بلاسكندرية

بميزة معينة في إنتاجها وأن هذه الميزة ترجع لاختلاف أسعار عوامل الإنتاج المشتركة في إنتاجها. وتقوم التجارة الخارجية لاختلاف النفقات النسبية ثم يزداد الطلب على منتجات كل دولة وتستفيد من مزايا الحجم الكبير وهكذا تتضافر وفرة عوامل الإنتاج والحجم الكبير.

2 – 2 - نظرية ليونتياف LEONTIEF :

اعتمد الاقتصادي **ليونتياف** على اختبار النظرية الحديثة للتجارة الخارجية لمعرفة ما إذا كانت تتفق مع نظرية وفرة عوامل الإنتاج على صادرات وواردات الولايات المتحدة ، على أساس أنها ة تتمتع بوفرة في رأس المال وندرة في عنصر العمل، كما استخدم " ليونتياف " في هذا الاختبار أسلوب تحليل المنتج وذلك لحساب رأس المال والعمل اللازم للإنتاج في عدد من الصناعات الأمريكية. ووصل إلى نتيجة، أن التجارة الخارجية فيها تقوم على أساس تخصصها في الصناعات المستخدمة للعمل بكثافة أكبر من رأس المال.

و من خلال هذه النتيجة فإن الولايات المتحدة لديها وفرة في العمل بالنسبة لرأس المال، لأن العامل الأمريكي يحيط به التجربة، الخبرة والتنظيم، وأن عنصر العمل هو المتوفر في الولايات المتحدة بالنسبة لعنصر رأس المال، إذا فعلى أمريكا أن تصّدر سلعا ذات كثافة عالية في عنصر العمل بالنسبة لرأس المال وتستورد سلعا ذات كثافة رأسمالية عالية بالنسبة لعنصر العمل.

3- النظريات الحديثة : (1)

تعتمد النظرية الحديثة على تنبؤات نموذج **(H-O)** البسيط على افتراض حالة دولتين، سلعتين وعنصرين؛ وعلى وجه التحديد فإن النظرية مناسبة لتفسير حالات محدودة. تكون فيها دولتين أو مجموعتين من الدول تختلف بشكل كبير من حيث وفرة الموارد الإنتاجية؛ وعلى سبيل المثال يمكن استخدام النظرية في تفسير أنماط التجارة بين الدول الصناعية الحديثة والدول النامية. ولكن عدم إمكانية تعميم تنبؤات

----

(1) التجارة الدولية ، محمد سيد عابد ، مكتبة و مطبعة الاشعاع الفنية ، الاسكندرية 2001

هذا النموذج البسيط طبق على حالة التجارة بين الكثير م الدول المتشابهة من حيث وفرة الموارد، دفعت الكثير من الإقتصاديين إلى البحث عن نظريات بديلة لنظرية (H-O)، غير أن هذه المحاولات الجديدة لم ترقى إلى مستوى النظرية العلمية الكاملة في التجارة الدولية كما هو الحال في نموذج (H-O) أو إهمالها، فالنظرية مفيدة بحدود فرضياتها واستطاعت أن تفسر جزءا هاما من تدفقات السلع بين الدول هذا بالإضافة إلى إمكانية توسيع النموذج إلى عنصرين إنتاجيين وسلعتين ودولتين، وتطوير تنبؤات تتناسب بشكل أفضل مع العالم الحقيقي الأكثر تعقيدا، غير أن ذلك بالطبع ينطوي على استخدام نموذج معقد للغاية؛ الأمر الذي يجعل البحث عن نموذج آخر أكثر بساطة أمرا مبررا ويشمل ذلك ما يلي :

3 – 1 - أسلوب دورة الإنتاج : (1)

إن قوة النظرية الكلاسيكية تفسر زيادة التجارة بين الدول وإرجاعها إلى الاختلافات التكنولوجية؛ إلا أن أحد محددات هذه النظرية يكمن في اعتمادها الأسلوب الساكن في تقرير الميزة النسبية وأنماط التجارة، فالميزة التكنولوجية غير ساكنة وقابلة للتغيير عبر الزمن في ظل سهولة انتقال التكنولوجية عبر الدول، حيث قام الاقتصادي " فرنون" **VERNON** بتطوير نموذج تحلي ديناميكي للميزة النسبية كما افترض أن التقدم والتفوق التكنولوجي يبدأ بشكل مستمر في أمريكا ومن ثمة ينتقل في مرحلة لاحقة إلى دول أخرى خارج أمريكا، و هذا يعطيها دورا رياديا في تطوير منتجات جديدة وتصنيعها.

و الذي يؤدي بها إلى تحقيق النجاح ورواج السوق الأمريكية، و من ثم هذه المنتجات تستحوذ على اهتمام وطلب تجار آخرين خارج أمريكا مما يمكنها من المباشرة في تصدير هذه المنتجات لدول أخرى. وبدوره يؤدي إلى توسع الطلب الأجنبي على مثل هذه السلع فإنه يصل إلى حجم كبير بما فيه الكفاية لتحفيز منشآت أجنبية على تبني هذه السلع ومحاولة إنتاجها لصالحها. فإذا تمكنت هذه المنشآت الأجنبية من الحصول على التكنولوجية الإنتاجية اللازمة فإنها ستباشر في الإنتاج ثم البيع في السوق المحلي التي تعمل فيه هذه لمنشأة.

----

(1).رشاد العصار، عليان شريف، حسام داود، مصطفى سليمان التجارة الخارجية، طبعة 2000.

في بداية الأمر يؤدي ذلك إلى انخفاض صادرات أمريكا لهذه السوق، وبعدها تبدأ مرحلة التصدير للسلعة إلى دول أخرى أجنبية؛ ما يؤدي إلى تخفيض إضافي في صادرات المنتج الأمريكي.

وبهذا تكتسب هذه المنشأة الأجنبية للخبرة والمهارة في إنتاج هذه السلع والتوسع الكبير في الإنتاج لسـّد حاجات السوق المحلي والخارجي و هكذا يمكنها من تخفيض تكاليفها إلى درجة تمكنها في النهاية من البدء في تصدير السلع للسوق الأمريكي.

3 – 2 - التجارة الخارجية في ظل منافسة غير تامة :

حسب نموذج الميزة النسبية ونموذج (H-O) تقوم الدولة على افتراض ثبات وفرات الحجم الاقتصادي والمنافسة التامة، و هذا لا يمكن أن يتحقق في كل الحالات. في بعض الأحيان تزداد عمليات الإنتاج وتتصف بتزايد وفرات الحجم، وهذا يعني أن إنتاج هذه الصناعات سيزداد بنسبة أكبر من نسبة الزيادة في المدخلات الإنتاجية وبافتراض ثبات أسعار عوامل الإنتاج، فإن ذلك يجعل منحنى التكلفة المتوسطة لهذه الصناعات سيكون منحدرا من الأعلى إلى الأسفل مع توسع الإنتاج تحت ظروف التكاليف، مع الميل لتركيز الإنتاج في عدد قليل من المنشآت للاستفادة من وفرات الحجم الكبير ما يبعد الصناعة عن حال المنافسة التامة.

إن التجارة الخارجية في دور وفرات الحجم الاقتصادي يمكن النظر إليه على أنه مكمل لأسلوب دورة الإنتاج السابق؛ فغالبا ما يتطلب تطوير منتجات جديدة إنفاقا كبيرا جدا على البحث والتطوير، ما يجعل المنشآت العامة في هذا المجال؛ تعتمد على التصدير لتوسيع إنتاجها بشكل كبير يمكنها من تخفيض معدل تكلفتها.

والمنشأة الصناعية التي تصل إلى تكلفة متدنية تتمكن من التوسع بشكل أكبر وأسرع من غيرها بعد تطوير المنتج الجديد، تستطيع أن تكون في مركز احتكاري في السوق المحلي وربما من الصعب على المنتجين الأجانب الدخول إلى هذه الصناعة. وتستطيع المنشآت الحفاظ على استمرارية السبق والتجديد التكنولوجي المقرونة بقدرة التمويل الذاتي الضخم الذي يكون بمثابة سّد أمام المنافسة الأجنبية.

3 -3 – زيادة التنويع في الإنتاج :

في معظم الحالات تتفاوت السلع الصناعية الاستهلاكية من حيث صفاتها الجوهرية والشكلية، فمساحيق (1) التنظيف مثلا تختلف من حيث التركيبة الكيميائية، الرائحة، الجودة، اللون، التعليب، الماركة التجارية... ومن ناحية أخرى فإن المستهلكين لهم أذواق متنوعة؛ والنوع الذي يناسب ذوق أحد المستهلكين ليس بالضرورة أن يناسب ذوق مستهلك آخر.

ومن هنا فإن التنويع يفيد المستهلكين، حيث يمكنهم من ايجاد النوع الأقرب إلى إشباع حاجتهم، وملائمة أذواقهم. بالمقابل فإن إنتاج أنواع مختلفة من السلع مكلف ويتطلب تكاليف تطبيق وبحث لتصميم الأنواع الجديدة؛ وكذا إنتاج

يرفع تكاليف الإنتاج حسب الأدوات والآلات المناسبة لهذه الأنواع المختلفة، وبالتالي عدد ضيفه للتكاليف، وأعتمد كل من **KRUGMAN وبول كروتمان و Bancastes كلفن بانكاستر** في تحديد النوع الأمثل الذي يجب إنتاجه من السلعة وتأثيرها على التجارة الخارجية و إعداد الأنواع المتاحة للمستهلكين؛ حيث استخدموا نموذجا رياضيا يشبه نموذج (H-O)، ولكنهم افترضوا أن المستهلكين يعود إلى تعظيم منفعتهم من استهلاك سلعتين، إحداهما تتكون من عدد غير محدود من الأنواع والأخرى متجانسة؛ ويفترض أن كل دولة تنتج سلعة الطعام (F) المتجانسة وعدد كبير جدا من أصناف سلعة صناعية (M) ونفترض أيضا أن الطعام كثيف العمل نسبيا وأن السلع الصناعية كثيفة رأس المال نسبيا.

اعتمادا على هذه الافتراضات تقوم الكثير من المنشآت بإنتاج أنواع من هذه السلعة المصنعة ولكن إنتاج كل نوع سيقتصر على منشأة واحدة في ظل تناقص التكاليف، وذلك لأن كل منشأة ستحاول إنتاج نوع مختلف عن المنشأة الأخرى، سعيا وراء كسب ولاء المستهلكين لصنفها وتحقيق السيطرة السعرية.

----

(1)الاقتصاد الدولي و العلاقات الاقتصادية الدولية ، عادل أحمد أحشيش ، مجدب محمد شهاب ، دار الجامعة للنشر

وكما هو الحال في نموذج (H-O)، فإن الوفرة النسبة ستحدد كميات وأسعار السلع المنتجة في كل دولة؛ ولكن بسبب وفرات الحجم الاقتصادية في هذا النموذج فإن حجم الدولة الاقتصادي له دور هنا، فالدولة الكبيرة اقتصاديا ستحيل إلى النتاج عدد أكبر من الأصناف الصناعية وذلك بسبب التفاوت الكبير في أذواق ودخول المستهلكين فيها، في ضوء ذلك فإن التجارة الحرة وفقا لهذا النموذج ستتبع الأنماط التاليـة :

أ ـ بالنسبة للسعلة المتجانسة (الطعام)، ستتبع تنبؤات نموذج - H-O العادية بما أنها كثيفة العمل نسبيا؛ وستصدر من قبل الدولة وفيرة العمل نسبيا إلى الدولة وفيرة رأس المال نسبيا.

ب ـ بالنسبة للأصناف الصناعية كثيفة رأس المال نسبيا؛ يتوقع أن تكون الدولة وفيرة رأس المال نسبيا، ومصدّره لصافي هذه الأنواع، في حين أن الدولة وفيرة العمل نسبيا ستكون مستوردة لصافي هذه الأنواع، والاختلاف عن توقعات (H-O).

ج ـ إعتمادا على النتيجتين أعلاه نرى أن هناك نوعين من التجارة في هذا النموذج، هناك تجارة عالية و باتجاه واحد السلعة المتجانسة وتجارة باتجاهين في الأنوا ع الصناعية. والأهمية النسبية لهذا النوع الجديد من التجارة سيعتمد على الوفرة النسبية لعوامل الإنتاج في الدولتين. فإذا كانت الوفرة النسبية متطابقة في الدولة سيعتمد على الوفرة النسبية لعوامل الإنتاج في الدولتين. فإذا كانت الوفرة النسبية متطابقة في الدولة فإن تجارة الدولتين ستقوم فقط بسبب وفرات الحجم الاقتصادية، وبالتالي ستقتصر التجارة في هذه الحالة على تدفقات الأنواع المصنعة فقط. أما إذا اختلفت الدولتين من حيث الحجم وبالتالي من حيث الوفرة النسبية في العوامل الإنتاجية كما هو الحال في نموذج (H-O)، فيكون لكل دولة ميزة نسبية في السلعة التي تستخدم العنصر الوفير بكثافة، مما يخلق تجارة عبر صناعات مختلفة (الطعام مقابل المصنعات)، وكلـما زادت درجة الاختلاف بين الدولتين كلما قلت أهمية تجارة السلع المتنوعة. وفي الحالة المتطرفة؛ إذا اختلفت الوفرة النسبية لرأس المال بين الدولتين بما فيه الكفاية، فقط تتخصص إحدى الدول تخصصا كاملا مما يجعل التجارة مقتصرة على اتجاه الصناعات المختلفة.

نلاحظ من خلال هذا النموذج في التجارة الخارجية يعطي تنبؤات منسجمة مع العالم الواقعي، فالتجارة بين الدول المتقدمة والمتشابهة اقتصاديا كالدول الصناعية؛ تتركز في تجارة الأنواع المصنعة، في حين أن التجارة بين الدول المتخلّفة اقتصاديا كالتجارة بين الدول الصناعية ودول العالم الثالث، ستتركز في تجارة الصناعات المختلفة، تصدّر من خلالها الدول المتقدّمة السلع المصنعة مقابل استيرادها لمواد الخام.

3 – 4 - نظريـة تشابـه الأذواق : (1)

بدأ تحليله الاقتصادي " ستافين ليندر"، بافتراض أن الدولة تقوم بتصدير سلع تملك لها أسواقا كبيرة ورائجة، ولا بد من التوسع كبير في حجم إنتاجها من أجل تمكين المنشآت المحلية من تحقيق وفرات الحجم وتخفيض تكلفتها وبالتالي أسعارها بشكل كاف يمكنها من غزو السوق الأجنبي.

كما اعتمد على ليندر على تشابه الدول في الدخل و تشابه الأذواق، واستنتج بالتالي فرص التصدير لكل دولة ستكون في أسواق الدولة الأخرى المتشابهة لها من حيث الدخل. ومن هنا جاء اسم النظرية **تشابـه الأذواق.**

كما وضح بأن هذا النوع من التجارة سيرتكز على السلع المتشابهة ولكنها في نفس الوقت متمايزة، أي أن التجارة إذا قامت وفقا لهذا الأسلوب ستتركز في المنتجات الصناعية المتنوعة بين الدول المتشابهة من حيث الدخل وأنماط الطلب.

وأخيرا فقد اعتقد ليندر أن هذا الأسلوب في تفسير التجارة ينطبق فقط على السلع الصناعية الخاضعة للتنويع، حيث يلعب كل من التفضيل و وفرات الحجم دورا أساسيا. أما فيما يتعلق بتجارة السلع الأساسية والأولية فقد اعتقد أنها تنبؤات نموذج(H-O) والذي يركز على دور عرض وفرة عوامل الإنتاج.

هذا الأسلوب يتنبأ بأن كلما زادت درجة الاختلاف في الذوق والوفرة تكون تدفقات السلع دوليا أكبر حجما ، لأن ذلك سيؤدي إلى اختلافات أكبر في التكاليف والأسعار. وكذلك يتوقع أن تختلف صادرات الدولة عن مستورداتها لأن نسبة المزج لعوامل الإنتاج ستختلف في أصناف

---

(1)الاقتصاد الدولي و العلاقات الاقتصادية الدولية ، عادل أحمد أحشيش ، مجدب محمد شهاب ، دار الجامعة للنشر

التصدير مقارنة بأصناف الاستيراد. من خلال هذه التجربة نلاحظ أن جزءا من التجارة بين دولة و أخرى معاصرة تأخذ أنماطا تتفق مع توقعات أسلوب ليندر، فمعظم التجارة في السلع المصنعة تحدث مع دول عالية الدخل، كدول أوروبا الغربية وأمريكا وكندا.

3 – 5 - تكاليف النقل والتجارة :

كانت نتيجة التحليل السابق للتجارة تقوم على افتراض عدم وجود تكاليف نقل لتدفق السلع عبر الدول، ولكن هذا الفرض كان لتسهيل العملية ، فمن الناحية الواقعية دائما تكاليف النقل تكون مصاحبة لحركة السلع بين دولة وأخرى ، ولكن من حيث المبدأ فإن إدخال تكلفة نقل موجبة للتحليل لا يشكل صعوبة كبيرة؛ حيث أن وجود تكلفة النقل سيؤدي إلى اختلاف سعر السلعة في الدولة المستوردة مقارنة بالدولة المصدّرة، وبالطبع فإن السعر في الدولة المستوردة سيزيد عن السعر في الدولة المصدّرة بمقدار تكلفة الشحن.

3 – 6 - الممارسة اللاّتنافسية:

إن تكاليف النقل لا تعتبر السبب الوحيد لاختلاف أسعار السلع المتاجر بها بين الدول، لا بد أن تكون هناك منافسة تامة في إنتاج السلع ، فقد تباع نفس السلعة بأسعار مختلفة في الأسواق وحالة التمييز ألسعري الاحتكاري يمكن أن تطبّق على نطاق التجارة بين دولة وأخرى حتى تتولّد حالة تعرف المنتجات .

المبحث الثاني :أهمية التجارة الخارجية

تعد التجارة الخارجية من القطاعات الحيوية في أي مجتمع لما لها من أهمية تتمثل فيما يلي:

- ربطها مع المجتمعات و زيادة على اعتبارها منفذا لتصريف فائض الإنتاج عن حاجة السوق المحلية.

- اعتبارها مؤشرا جوهريا على قدرة الدول الإنتاجية و التنافسية في السوق الدولي و ذلك لارتباط هذا المؤشر بالإمكانيات الإنتاجية المتاحة وقدرة الدولة على التصدير، و مستويات الدخول فيها و قدرتها كذلك على الاستيراد و انعكاس ذلك كله على رصيد الدولة من العملات الأجنبية و ما له من آثار على الميزان التجاري. (1)

- حصولها على سلع تكلفتها أقل مما لو تم إنتاجها محليا.
- زيادتها في الدخل القومي اعتمادا على التخصص و التقسيم الدولي للعمل.(2)
- نقل التكنولوجيات و المعلومات الأساسية التي تفيد في بناء الاقتصاديات المتينة و تعزيز عملية التنمية الشاملة.(2)
- تحقيق التوازن في السوق الداخلية نتيجة تحقيق التوازن بين كميات العرض و الطلب.
- الارتقاء بالأذواق و تحقيق كافة المتطلبات و الرغبات و إشباع الحاجات.
- إقامة العلاقات الودية و علاقات الصداقة مع الدول الأخرى المتعامل معها.
- العولمة السياسية التي تسعى لإزالة الحدود و تقصير المسافات و التي تحاول أن تجعل العالم بمثابة قرية جديدة .

من خلال الاهمية في التداول بين الدول ظهرت نوع من التبعية بين الدول المتقدمة و المختلفة و هذا حسب حاجيات كل منهما لذا يمكن تلخيص هذه التبعية في ما يلي :

----

(1)التجارة الخارجية ، رشاد القصار ، عليان شريف ، حسام داود مصطفى سليمان ، طبعة 2000 .

(2)اقتصاديات التجارة الدولية ، حمدي عبد العظيم ، سنة 2000 .

1 - التبعية التجارية:

1.1- التبعية التجارية على مستوى السوق (1)

منذ عام 1973 ترتب عن أزمة التضخم الركودي في البلاد الرأسمالية إلى اتساع نطاق البطالة و ارتفاع تكاليف الإنتاج،ارتفاع أسعار المنتجات الصناعية وهذا أدى بدخول المنتجات الصناعية للعالم الثالث إلى أسواق البلاد الصناعية الرأسمالية، استنادا إلى أن هذه المنتجات تستطيع بانخفاض أثمانها النسبية أن تهدد المركز التنافسي للصناعات المحلية للبلاد المتقدمة، وهو ما يعني نقص معدل الأرباح و ما يترتب عنه من بطالة و إفلاس صناعي.

وعادة ما تحتوي صادرات الدول النامية على أدوات متعددة ومتشابكة منها المباشرة و غير المباشرة. و المباشرة تتمثل في نظام التعريفات الجمركية و نظم تحديد الاستيراد مثل القيود الكمية quotas و الترتيبات التسويقية التقليدية و قيود التصدير الاختيارية.

أما غير المباشرة فعادة ما تكون في صورة المواصفات أو المعايير الصناعية والاشتراطات الصحية و التسهيلات المالية و التجارية للصناعات المحلية.

وهكذا يلاحظ أن أغلب صادرات البلاد النامية أي 70% تتجه للبلاد الرأسمالية، فإذا تأثرت كثيرا بالإجراءات لهذه الدول التي جعلت نمو صادرات البلدان النامية ينخفض من 23% سنويا خلال فترة 1970/1980 إل 6% خلال فترة 1980/1985.

و تزايد منذ بداية عقد الثمانينات التحكم في العقد التجاري تشكل حواجز أمام صادرات البلدان النامية و خاصة في الصناعات التي حققت فيها مزايا نسبية.

و يشير الإعلان الاقتصادي في هذا الصدد لحركة دول عدم الانحياز الصادر في هراري- زمبابوي- عام 1986 إلى أنه لا يزال ثلث صادرات البلدان النامية إلى البلدان الرأسمالية يواجه إجراءات تقييدية و تدابير تجارية لا مبرر لها بحجة مكافحة الإغراق **dumping.**

----

(1)اقتصاديات التجارة الدولية ، حمدي عبد العظيم ، سنة 2000 .

لهذا تستمر الدول المتقدمة في انتهاكها لقواعد و مبادئ معايير نظام التجارة الدولية سيؤثر سلبا على تجارة الدول النامية و تنميتها و يقوض و يؤخر عملية التكيف الهيكلي لهذا النظام.

و هكذا تتحول التجارة من وسيلة لتحقيق التنمية إلى أداء قسرية في يد الدول المتقدمة لفرض شروطها على البلاد النامية التي تعتمد على التجارة. و هذا يعني فتح أسواق الدول الرأسمالية لصادرات البلدان النامية مقابل فتح أسواق هذه الأخيرة على مصراعيها للاستثمار الأجنبي. و يعد هذا أخطر تهديد النظام التجاري الدولي القائم.

1 – 2 - التبعية التجارية على مستوى الأسعار : (1)

كانت دائما عمليات التجارة بين الدول في صالح الدول المتقدمة حيث كان هناك عدة تقلبات في صادرات الدول النامية مما أدى بها إلى عدم التحكم في تحديد أسعار منتجاتها و هكذا تمكنت الدول المتقدمة من فرض سيطرتها و التحكم في تحديد كميات و أسعار التدفقات التجارية و أدت التبعية السعرية للدول النامية إلى انخفاض معدلاتها التجارية مع انخفاض حجم صادراتها في الثمانينات. الأمر الذي كلفها خسارة كبيرة من العملات الأجنبية كانت في حاجة إليها لإنعاش اقتصادياتها التي تعاني من لكساد و الركود و التخلص من خدمة ديونها.

و قد أدى التدهور في معدل التبادل للدول النامية الى التعمق بسبب انخفاض أسعار النفط، حيث انتقل من 5.8% خلال فترة 1980/1976 إلى -19.5% سنة 1986 ثم ارتفع إلى -1.7% سنة 1988، إلى انخفاض فائض الميزان التجاري لهذه البلدان .

أما الدول المستوردة للطاقة، فرغم التحسن الطفيف في ميزان تجارتها، لكنه بقي تحت الصفر طور هذه المدة. و عند ترجمة معدلات التبادل هذه إلى قيمة دولارية نلاحظ المكاسب الخسائر الناتجة عن التغير في هذه المعدلات التجارية.

----

(1)اقتصاديات التجارة الدولية ، حمدي عبد العظيم ، سنة 2000 .

فإذا سمح التحكم في الأسواق و التقلبات السعرية للدول الرأسمالية المتقدمة بالاستفادة لوحدها بمزايا التبادل الدولي اللامتكافئ مع دول العالم الثالث، و جعل هذه الأخيرة تابعة لها في هذا المجال، فإن الثورة التكنولوجية و احتكار إنتاجها و توزيعها شكلت أدوات جديدة استعملتها دول الشمال لتعميق تبعية دول الجنوب لها و نهب جزء من الفائض الاقتصادي المنتج بها.

2- التبعية في المجال التكنولوجي :

الهدف من استعمال الأسواق وتصدير رأس المال إلى الدول النامية هو التوسع في التصنيع و السيطرة على الأسواق لكن اختلفت وسائل و أدوات السيطرة على الفائض الاقتصادي باختلاف التطورات التي عرفتها الرأسمالية حتى عصر الثورة التكنولوجية الذي عزز موقع البلاد المتقدمة بسبب تفوقها التكنولوجي.

و بهذا يصبح الهدف الجديد يجمع الأهداف السابقة جميعا،الذي يؤدي إلى بتحقيق احتكار التكنولوجي أو عبر السيطرة / التبعية التكنولوجية عن طريق تعظيم الفائض الاقتصادي و توسيع الأسواق و ضمان مصادر المواد الخام و مصادر التراكم الرأسمالي. (1)

لهذا ، فإذا كانت الدول المتقدمة حددت اتجاهات الطلب على صادرات الدول النامية عن طريق القيود و التدابير الحمائية. فإنها أحكمت قبضتها على الجانب الآخر و هو العرض للناتج الصناعي من خلال التحكم بإمدادها بالمقومات المالية و التكنولوجية.

إضافة إلى أعباء التكلفة التكنولوجية على الدول النامية، فإن المقومات التكنولوجية سواء منها المعارف و المهارات التكنولوجية أو المنتجات التكنولوجية كلها استجلبت من الخارج. الأولى عن طريق التراخيص و التعاقد licences et contrats و الثانية عن تجارة السلع الرأسمالية و انتقال الخبراء.

إن عناصر السيطرة/ التبعية في مجالي العرض و الطلب، تحتل مركزا حاسما في شبكة العلاقات الإنتاجية غير المتكافئة ضمن النظام الرأسمالي العالمي.

----

(1)م. عبد الشفيع: العالم الثالث و التحدي التكنولوجي الغربي.

فالصناعات المقامة على السيطرة/ التبعية في مجالي العرض و الطلب هي في الجوهر صناعات تابعة تكنولوجيا. أنها صناعات لا تعتمد فقط على قاعدة تكنولوجية محلية، و إنما تنتقل هذه الصناعات و معها التكنولوجية الصناعية و منتجات التكنولوجية. و بذلك تنشأ صناعة محلية بدون قاعدة وقدرة تكنولوجية محلة مستقلة.

رغم أن الصناعات المقامة في البلاد النامية هي الصناعات ذات تكنولوجية فقدت مزاياها النسبية إلا أن الطبيعة الاحتكارية للسوق الدولية التكنولوجية كلف الدول النامية مبالغ باهظة عند استيرادها.

و في هذا الصدد تقدر مصادر اليونيدوا ONUDI أن تكلفة استيراد التكنولوجية بالبلاد النامية بلغت بليون دولار عام 1975 و سترتفع إلى 6 بلايين دولار سنة 1985. علما أن هذا التقدير لا يضم التكاليف الملحقة و غير المباشرة و المستترة و التي تتراوح ما بين 6 و 12 بليون سنويا و هو ما يعادل ما بين 2% من الدخل القومي للبلاد النامية.(1)

و يمكن حصر السمة الاحتكارية للتكنولوجية في العلاقات التجارية في:

* تبعية أغلبية الدول النامية للسوق الرأسمالي في تجارة السلع و الخدمات التكنولوجية.

* السيطرة الكاملة للشركات المتعددة الجنسيات في السوق الدولي للتكنولوجية و من تم التحكم في أسعارها.

3- التبعية المالية و تطور المديونية:

حينما انتهت فترة الازدهار عادة الجذور الحقيقية لازمة المديونية لأواخر الخمسينات بعد إعادة بناء العالم الأوروبي الذي حطمته الحرب العالمية الثانية و ما جاء من بعدها من تراخ في الطلب على صادرات الدول النامية، من المواد الأولية و ارتفاع أسعار وإراداتها و تدهور شروط تبادلها التجاري. الأمر الذي أدى إلى اتساع العجز في موازين مدفوعاتها.

----

(1)التجارة الخارجية ، رشاد العصار ، عليان شريف ، حسام داود ، مصطفى سليمان ، طبعة 2000 .

و مع الاستقلال السياسي في السبعينات لمجموعة كبيرة من دول العالم الثالث ساد شعار التصنيع و التنمية و رفع مستويات المعيشة في البلاد النامية. و قد استطاعت هذه الدول في البداية أن تتحكم في المشروعات الاستثمارية و أن ترفع من قدراتها التحويلية الذاتية عن طريق تعبئة الموارد المحلية و الرقابة على ثرواتها الوطنية. إلا أنه مع ازدياد طموحات هذه الدول في التنمية بدون دراسة دقيقة و علمية الاختيارات التي طبقتها لتحقيق هذا الهدف، و محافظة الرأسمالية العالمية على أهم مواقعها بهذه البلاد، بقيت هذه الأخيرة مع استثناء بعض التغيرات الطفيفة تحتل نفس الموقع في التقسيم الدولي للعمل و ذلك بتخصيصها دائما في إنتاج و تصدير المواد الأولية مقابل استيرادها للسلع الاستهلاكية و المصنعة من الدول الرأسمالية.

و هكذا بقيت الأسس الموضوعية لعلاقات الاستغلال و التبعية بدون تغيير، و هي العلاقات التي أفرزت التبادل اللامتكافئ الناتج عن تدهور شروط التبادل التجاري في المدى الطويل لغير صالح الدول النامية الشيء الذي أدى إلى إضعاف القدرة الذاتية لهذه البلاد على تمويل مشروعاتها الاستثمارية بسبب النزيف الكبير لفائضها الاقتصادي إلى الخارج.

و لا يجوز أن ننسى كذلك أن هذه البلاد لم تتمكن من الحصول على المعونات والقروض التي كانت تتطلبها مشاريعها الاستثمارية الصناعية بسبب الموقع الضعيف واللامتكافئ لهذه البلدان في العلاقات الاقتصـادية الـ دولية و بالخصوص موقعها في المنظمات التجارية و المالية الدولية.

و مهما يكن، فإن هذه الدول استطاعت أن تتحكم في تسيير مديونيتها خلال عقدي الخمسينات و الستينات، بحيث لم تكن أعباء خدمتها (الفوائد + الأقساط) تسبب حرجا شديدا لها، و لم تكن تتجاوز هذه الديون 75 مليون دولار في الستينات. و ذلك يرجع أولا إلى الاستقرار النسبي للنظام الاقتصادي العالمي و ثانيا إلى استطاعة هذه البلدان على مواجهة خدمة الديون و إدارة عجز موازين مدفوعاتها من خلال التحكم في الرقابة على الصرف و في قطاع التجارة الخارجية.

بيد أن هذه الأساليب سرعان ما فقدت فاعليتها منذ بداية السبعينات حينما بدأت الفوضى تعم نظام النقد الدولي و حينما خيم الكساء الاقتصادي على الدول الرأسمالية الصناعية(1).

---

(1) رمزي زكي : التاريخ النقدي للتخلف .سلسلة العالم العربي ، الكويت 1987 ص 307 .

فهذه السمات الجديدة، كما رأينا سابقا، التي رسمت الملامح الأساسية لصورة الاقتصاد الرأسمالي في عقد السبعينات، أثرت بشكل شديد على حالة البلاد المتخلفة و دفعت ديونها الخارجية إلى تطور مفزع لا مثيل له في العلاقات النقدية الدولية.

و الواقع أنه خلال النصف الثاني من السبعينات و إلى أوائل الثمانيات كانت إمكانية القروض متوفرة و إن كانت شروطها صعبة. فكانت الأسواق العالمية النقدية، خاصة قصيرة الأجل، تسمح بتلبية حاجيات البلاد المتخلفة من الاقتراض المتزايد بسبب الإفراط الشديد في السيولة الذي أصاب هذه الأسواق من جراء ما راكمته من رؤوس أموال في سوق الأورو – دولار، استطاعتها في إدارتها تدوير الفوائض النفطية بعد الصدمة البترولية الأولى.

و ساعد أيضا على هذا، طبيعة التشكيلات الاقتصادية و الاجتماعية السائدة في البلاد النامية و التي جعلتها تفضل اللجوء إلى الاقتراض الخارجي كمخرج رئيسي للعجز في موازينها الجارية و التخفيف من أمتها الاقتصادية.

كما أن سهولة الحصول على الموارد المالية في ظل هستيريا الإقراض العالمي شجعت المسئولين في البلاد النامية على تشجيع الواردات و خاصة تلك الخاصة بالاستهلاك الترفي، عدم تطبيق سياسات اقتصادية ناجعة تواجه بها العجز في مواردها المالية. كما أوهمت هذه والقروض هؤلاء الحكام بإمكانية مواصلة التنمية بدون الوقوع في مشكلة السداد في المديين القريب و المتوسط remboursement a court et moyen termes و على العموم فإن المديونية الخارجية للبلاد النامية عرفت تطورا سريعا في أحجامها و خاصة منذ النصف الثاني من عقد السبعينات .

ترتب عن حصار المديونية المضروب على البلاد النامية سقوط هذه الأخيرة في فخ إعادة الجدولة للديون. و تعني إعادة جدولة الديون إقرار الدول المدينة بأنها عاجزة على تسيير أمورها لوحدها و بالتالي تسمح لتدخل سلطات الدول و البنوك المقرضة لفرض شروطها المجحفة على هذه البلاد.

و الاتفاق على إعادة الجدولة ينص على أنه يجب على البلد المدين التقيد بجملة من السياسات و التوجهات الاقتصادية و الاجتماعية، و تكون هذه السياسات على شكل تعهد في " خطاب النوايا"

Message d'intention. المتبادل بين البلد المعني و صندوق النقد الدولي ويخص الإنفاق العام و السياسة الاستثمارية و التجارية الخارجية.

المبحث الثالث : سياسات التجارة الخارجية والأطراف المتداخلة و الوثائق المستعملة

أولا : سياسات التجارة الخارجية (1)

1 - سياسة حماية التجارة الخارجية: تتم دراسة سياسة حماية التجارة الخارجية في:

1 – 1 - تعريف سياسة حماية التجارة الخارجية:

تعرف سياسة حماية التجارة الخارجية على أنها:

- تبني الدولة لمجموعة من القوانين و التشريعات و اتخاذ الإجراءات المنفذة لها بقصد حماية سلعها أو سوقها المحلية ضد المنافسة الأجنبية.

- قيام الحكومة بتقييد حرية التجارة مع الدول الأخرى بإتباع بعض الأساليب كفرض رسوم جمركية على

الواردات أو وضع حد أقصى لحصة الواردات خلال فترة زمنية معينة مما يوفر نوعا من الحماية للأنشطة المحلية من منافسة المنتجات الأجنبية.

1 – 2- مختلف الآراء لسياسة حماية التجارة الخارجية:

يستند أنصار الحماية التجارية إلى مجموعة من الحجج أهمها:

- إتباع هذه السياسة سوف يؤدي إلى تقييد المستوردات و انخفاض حجمها و إزاء هذا الوضع لا يجد المستهلك المحلي مفرا من تحويل إنفاقه من السلع الأجنبية إلى البدائل المحلية.

- يلزم الدولة الحصول على موارد مالية منتظمة حتى يمكنها القيام بمهامها المختلفة

- حماية الصناعات الوطنية الناشئة من المنافسة الأجنبية المتوفرة على خبرة من الوجهة الفنية و ثقة في التعامل من الوجهتين التسويقية و الائتمانية.

----

(1)سياسات التجارة الخارجية ، يونس ، اقتصاديات دولية ، السنة 2000

- تحديد و وضع تعريفة جمركية مثلى لدخول السلع و الخدمات الأجنبية إلى الأسواق المحلية بهدف تحقيق الحماية المثلى للصناعة و السوق في الدولة.

- مواجهة سياسة الإغراق المفتعلة و التي تعني بيع المنتجات الأجنبية في الأسواق المحلية بأسعار أقل من الأسعار التي تباع بها في سوق الدولة الأم، و ذلك بفرض رسم جمركي على الواردات يساوي الفرق بين سعر البيع في السوق المحلي و سعر البيع في الدولة الأم.

1 -3 – الأدوات المستعملة لسياسة حماية التجارة الخارجية:

تعتمد الدول المنتهجة لسياسة الحماية التجارية على الأدوات التالية:

1.3.1 .الأدوات المستعملة في الأسعار: يظهر تأثير هذا النوع من الأدوات على أسعار الصادرات و الواردات و أهمها:

1.1.3.1. الرسوم الجمركية: تعرف على أنها:"ضريبة تفرض على السلع التي تعبر الحدود سواء كانت صادرات أو واردات (1) و تنقسم إلى:

- الرسوم النوعية: و هي التي تفرض في شكل مبلغ ثابت على كل وحدة من السلعة على أساس الخصائص المادية (وزن،حجم....إلخ).

- الرسوم القيمية: و هي التي تفرض بنسبة معينة من قيمة السلعة سواء كانت صادرات أو واردات و هي عادة ما تكون نسبة مئوية.

- الرسوم المركبة: و تتكون هذه الأخيرة من كل من الرسوم الجمركية النوعية و القيمية.

2.1.3.1. التسهيلات لنظام الإعانات: يعرف نظام الإعانات على أنه:

كافة المزايا و التسهيلات و المنح النقدية التي تعطي للمنتج الوطني لكي يكون في وضع تنافس أفضل سواء في السوق الداخلية أو الخارجية.(2)

----

(1)محمد سيد عابد ، التجارة الدولية ن مكتبة و مطبعة الاشعاع الفنية ن الاسكندرية ص 208

(2)التجارة الدولية ، نظريات وسياسات ، د/ طالب محمد عوض ، الطبعة الأولى 1995 .

و تسعى الدولة من خلال هذا النظام إلى كسب الأسواق الخارجية و ذلك بتمكين المنتجين و المصدرين المحليين من الحصول على إعانات مقابل بيع منتجاتهم في الخارج و بأثمان لا تحقق لهم الربح.

3.1.3.1. نظام الإغراق: يتمثل نظام الإغراق في:

بيع السلعة المنتجة محليا في الأسواق الخارجية بثمن يقل عن نفقة إنتاجها أو يقل عن أثمان السلع المماثلة أو البديلة في تلك الأسواق أو يقل عن الثمن الذي تباع به في السوق الداخلية.

و نميز له ثلاثة أنواع هي: (1)

- الإغراق العارض: يحدث في ظروف طارئة كالرغبة في التخلص من منتج معين غير قابل للبيع في أواخر الموسم.

- الإغراق قصير الأجل: يأتي قصد تحقيق هدف معين كالحفاظ على حصته في السوق الأجنبية أو القضاء على المنافسة و يزول بمجرد تحقيق الأهداف.

- الإغراق الدائم: يشترط لقيامه أن يتمتع المنتج باحتكار فعلي قوي نتيجة حصوله على امتياز إنتاج سلعة ما من الحكومة أو تنتجه لكونه عضوا في إتحاد المنتجين الذي له صبغة احتكارية، كذلك يشترط أن تكون هناك ضرائب جمركية عالية على استيراد نفس السلعة من الخارج. (2)

2.3.1 .الأدوات الكمية: تنحصر أهمها في نظام الحصص، تراخيص الاستيراد، المنع(الحظر)

1.2.3.1 نظام الحصص: يدور هذا النظام حول قيام الحكومة بتحديد حد أقصى للواردات من سلعة معينة خلال فترة زمنية معينة على أساس عيني (كمية) و قيمي (مبالغ).

2.2.3.1. الحظر (المنع): يعرف الحظر على أنه "قيام الدولة بمنع التعامل مع الأسواق الدولية"

و يكون على الصادرات أو الواردات أو كليهما، و يأخذ أحد الشكلين التاليين:

. (1) محمد عبد العزيز عجيمية. الاقتصاد الدولي. دون دار نشر 2000.

(2) أساسيات الاقتصاد الدولي ن عادل أحند حشيش ، دار الجامعة الجديدة الاسكندرية 2002

- حظر كلي: هو أن تمنع الدولة كل تبادل تجاري بينها و بين الخارج، أي اعتمادها سياسة الاكتفاء الذاتي ، بمعنى عيشها منعزلة عن العالم الخارجي.

- حظر جزئي: هو قيام الدولة بمنع التعامل مع الأسواق الدولية بالنسبة لبعض الدول و بالنسبة لبعض السلع.

3.2.3.1. نظام تراخيص الاستيراد: عادة ما يكون تطبيق نظام الحصص مصحوبا بما يعرف بنظام تراخيص الاستيراد الذي يتمثل في عدم السماح باستيراد بعض السلع إلا بعد الحصول على ترخيص (إذن) سابق من الجهة الإدارية المختصة بذلك.

3.3.1. الأدوات التجارية: تتمثل في:

3.1-1.3. الاتفاقات الدولية التجارية: هي اتفاق تعقده الدولة مع غيرها من الدول من خلال أجهزتها الدبلوماسية بغرض تنظيم العلاقات التجارية فيما بينها تنظيما عاما يشمل جانب المسائل التجارية و الاقتصادية، أمور ذات طابع سياسي أو إداري تقوم على مبادئ عامة مثل المساواة و المعاملة بالمثل للدولة الأولى بالرعاية أي منح الدولة أفضل معاملة يمكن أن تعطيها الدولة الأخرى لطرف ثالث.

2.3.3.1. الاتفاقات التجارية: هي اتفاقات قصيرة الأجل عن المعاهدة، كما تتسم بأنها تفصله حيث تشمل قوائم السلع المتبادلة و كيفية تبادلها و المزايا الممنوحة على نحو متبادل، فحصي ذات طابع إجرائي و تنفيذي في إطار المعاهدات التي تضع المبادئ العامة.

3.3.3.1. اتفاقيات الدفع: تكون عادة ملحقة بالاتفاقات التجارية و قد تكون منفصلة عنها، تنطوي على تنظيم لكيفية تسوية الحقوق و الالتزامات المالية بين الدولتين مثل تحديد عملة التعامل، تحديد العمليات الداخلية في التبادل...إلخ (1)

----

(1) أساسيات الاقتصاد الدولي ن عادل أحند حشيش ، دار الجامعة الجديدة الاسكندرية 2002

2. سياسة حرية التجارة الخارجية: تتم دراسة حرية التجارة الخارجية في (1)

1.2. تعريف سياسة حرية التجارة الخارجية: تعرف سياسة حرية التجارة بأنها السياسة التي تتبعها الدول و الحكومات عندما لا تتدخل في التجارة بين الدول من خلال التعريفات الجمركية و الحصص و الوسائل الأخرى.

و من هنا نستنتج أن سياسة الحرية تتركز على ضرورة إزالة كل العقبات أو القيود المفروضة على تدفق السلع عبر الحدود سواء كانت صادرات أو واردات.

2 - 2 - مختلف الآراء لسياسة حرية التجارة الخارجية: تتمثل مجمل الحجج في: (2)

- تتيح حرية التجارة لكل دولة التخصص في إنتاج و تصدير السلع التي لديها فيها ميزة نسبية على أن تستورد من الخارج السلع التي لديها فيما لا تتميز فيها نسبيا و بتكلفة أقل مما لو قامت بإنتاجها محليا.

- تشجع حرية التجارة التقدم الفني من خلال المنافسة التي تتم بين دول مختلفة مما يؤدي إلى زيادة و تنشيط العمل و تحسين وسائل الإنتاج.

- تؤدي حرية التجارة إلى فتح باب المنافسة بين المشروعات الاحتكارية التي تظهر في غياب المنافسة و تتحكم في الأسعار بما يضر بالمستهلك في السوق المحلية.

- تحفز حرية التجارة كل دولة على التوسع في إنتاج السلع المكثفة للعنصر الوفير و الحد من إنتاج السلع المكثفة للعنصر النادر.

- تساعد حرية التجارة استخدام كل بلد لموارده الإنتاجية استخداما كاملا و القضاء على ظاهرة الطاقات العاطلة.

---

(1)الاقتصاد الدولي ، سامي خليل ، الجزء الأول ، دار النهضة العربية ن القاهرة ، 2001

(2)أساسيات الاقتصاد الدولي ، عادل أحمد حشيش ، دار الجامعة الجديدة ، الاسكمدرية ، 2002

3.2. الأدوات المستعملة لسياسة حرية التجارة الخارجية: لأن معظم دول العالم اليوم تتحول إلى اعتماد سياسة الحرية التجارية سواء كان ذلك في مجال السلع و الخدمات نجد أن معظم الاتفاقات التجارية تسعى إلى إزالة جميع القيود و العوائق و الحواجز التي من شأنها أن تمنع (توقف) حركة التجارة عبر الدول و بالتالي فالأدوات المستخدمة في هذا التحول تنحصر أساسا في:

1.3.2. التكامل الاقتصادي: يأخذ التكامل الاقتصادي أشكالا عدة منها:

1.1.3.2. منطقة التجارة الحرة: و هو اتفاق مجموعة الدول على إلغاء كافة الرسوم الجمركية و القيود الكمية المفروضة على التبادل فيما بينها مع احتفاظ كل دولة بتعريفتها الجمركية و ما تفرضه من قيود كمية على تبادلها مع الدول غير الأعضاء.

2.1.3.2. الاتحادات الجمركية: يقصد بالاتحاد الجمركي معاهدة دولية تجمع بمقتضاها الدول الأطراف أقاليمها الجمركية المختلفة في إقليم جمركي واحد حيث:

- توحيد التعريفة الجمركية الخاصة بالاتحاد في مواجهة الخارج.
- تعمل الدول الأعضاء في الاتحاد الجمركي على تنسيق سياساتها التجارية قبل الخارج بصفة خاصة من حيث عقد المعاهدات و الاتفاقات التجارية.(1)

3.1.3.2. الاتحادات الاقتصادية: هو تنظيم يتعدى تحرير المبادلات التجارية إلى تحرير حركة الأشخاص و رؤوس الأموال و إنشاء المشروعات و ذلك بغرض إقامة هيكل اقتصادي متكامل مصيره توحيد شتى السياسات الاقتصادية و المالية. حيث تحقق في المستقبل وحدة اقتصادية تضم شتى الأقاليم. (2)

4.1.3.2. السوق المشتركة: تتفق الدول الأعضاء في حالة السوق المشتركة على إزالة القيود المفروضة على حرية التجارة بينها مع وضع تعريفة موحدة في مواجهة الدول الأخرى غير الأعضاء، بالإضافة إلى إلغاء القيود المفروضة على تحركات عناصر الإنتاج بينها كالعمل، و رأس المال و من أمثلتها السوق الأوربية المشتركة التي تأسست عام 1958.(3)

----

(1) أساسيات الاقتصاد الدولي ن عادل أحمد حشيش ، دار الجامعة الجديدة ن الاسكندرية 2002

(2) أساسيات الاقتصاد الدولي ن عادل أحمد حشيش ، دار الجامعة الجديدة ن الاسكندرية 2002

(3) سياسات التجارة الخارجية ، يونس ، اقتصاديات دولية ، السمة 2000 .

2.3.2. نظام التخفيض للرسوم الجمركية: الهدف الأساسي من إنشاء منظمة التجارة العالمية هو السعي لإقامة نظام تجاري متعدد الأطراف هدفه حرية التجارة الدولية من خلال تطبيق مبدأ التخفيض المتوالي للرسوم الجمركية أي يجب على جميع الدول الأعضاء في المنظمة الدخول في اتفاقيات للمعاملة حيث تنطوي على مزايا متبادلة لتحقيق تخفيض كبير للتعريفات الجمركية و يختلف معدل خفض الرسوم من سلعة إلى أخرى.(1)

3.3.2. تفاعل العرض و الطلب في الصرف الأجنبي: أي تعويم سعر الصرف بترك قيمة العملة الوطنية تتحدد تلقائيا في سوق الصرف بتفاعل قوى العرض و الطلب في السوق الأجنبي لمنع أي دولة من احتكار التعامل في النقد الأجنبي.

----

(1)الاقتصاد الدولي ، محمد عبد العزيز عجيمية ن دار النشر 2000 .

ثانيا : الأطراف المتداخلة في التجارة الخارجية و الوثائق المستعملة

تتمثل عمليات التجارة الخارجية في انتقال مختلف السلع و الخدمات بين الدول، حيث تمر بعدة أطراف بصفة مباشرة أو غير مباشرة، وحتى تكون عملية انتقال البضاعة قانونية و ذات مصداقية، يجب أن ترفق بالوثائق اللازمة.

1 - الأطراف المباشرة في التجارة الخارجية

1.1 - المصدر:

هو الذي يقوم بشراء أو إنتاج البضاعة لبيعها في الخارج بغض النظر عن نوع البضاعة التي يتعامل بها. و قد يكون المصدرون أفراد مستقلين أو قد يظهرون على شكل شركات، كما قد تكون الدولة هي المصدرة و ذلك عندما تكلف إحدى مؤسساتها بهذا العمل.

1-2 -. المستورد:

هو الذي يقوم بمشروعة في أسواق بعيدة، و يشتري البضاعة لا بقصد إعادة تصديرها بل لبيعها في الأسواق الداخلية، و لهذا فهو يختلف عن التاجر و المستورد المؤقت و الذي يستورد بقصد التصدير.

1 -3 - البنوك التجارية: يقصد بالبنوك التجارية، تلك البنوك التي تقبل ودائع الأفراد و يلتزم بدفعها عند الطلب و في الموعد المتفق عليه، و التي تمنح قروض قصيرة الأجل و هي قروض التي تقل مدتها عن سنة و يطلق عليها أحيانا (بنوك الودائع).

فالبنوك التجارية تقوم بوظيفة هامة في الاقتصاد، فهي وسيلة تعمل بين المدخرين و المستثمرين أي بين المقرضين و بيت عرض النقود و طلبها إذ تمول المشروعات بالأموال اللازمة لإنشائها و تنميتها، و تحول المدخرات إلى رأس مال منتج نشيط فتساعد بذلك على تطوير التجارة و الصناعة و تنشيط الاقتصاد القومي، و هي تقوم بوظيفتين هامتين: الأولى نقدية و الثانية تمويلية. تتمثل الوظيفة النقدية في تزويد الأشخاص (الطبيعيين و المعنويين) بالنقود و تنظيم تداولها ابتداء من قبول الودائع إلى منح

القروض من هذه الودائع في حيت تتمثل الوظيفة التمويلية للبنوك في تزويد المشروعات بالأموال اللازمة، فهي بهذا الصدد تمثل دور الوسيط بين المدخر و المستثمر.

. (1) مجدي محمود شهاب. الاقتصاد النقدي. كلية الحقوق جامعة الإسكندرية و بيروت العربية. ص: 191-194.

و لقد أنشأت البنوك نتيجة زيادة المعاملات التجارية بهدف خدمة التجارة الخارجية، عن طريق إصدار الضمانات التي يتطلبها العملاء و التي يشترطها المصدرون بالخارج قبل شحن بضائعهم و كذلك تسدد حقوق المصدرين الأجانب عن طريق خصم من حسابات فروع أو مراسلي البنك بالخارج، و ذلك مقابل سداد المستورد المحلي بقيمة ما استورده إلى البنك بالعملة المحلية و العكس يحدث في حالة تصدير سلعة محلية إلى الخارج.

تعتبر تسوية عمليات التجارة الخارجية من أهم الأعمال التي يقوم بها البنك التجاري، كما أصبحت في الوقت الحالي معقدة بسبب التنظيمات التي تضعها الدول في النقد الأجنبي التي تهدف إلى حدوث عجز في ميزان المدفوعات. و قد اقتضت هذه التنظيمات ظهور أعباء جديدة على البنوك التجارية، حيث تقوم بخدمة التجارة الخارجية إذ أن عليها الإشراف على تنفيذ الرقابة و القيام بإجراءات حصول المستورد على العملات الأجنبية من السلطات التنفيذية.

و تقوم البنوك بتقديم العديد من الخدمات في مجال المعاملات الدولية من أبرزها الخدمات التي تقدم للمصدرين فضلا على الخدمات الدولية و من أهم هذه الخدمات: (1)

1 – 3 – 1 - خدمات المصدرين و المستوردين

أ/ نشر المعلومات و تقديم المنشورات:

تشرح حالة الأسواق الدولية من النواحي الاقتصادية من خلال نشرات دورية ، و إمكانية عقد صفقات مع أي منهما حيث أن قواعد الرقابة على النقد و الحصص و الرسوم الجمركية و المخاطر المحتملة التي يمكن تقابل المصدرين في التعامل مع الدول المختلفة، كذلك المستندات و وساءل الشحن المرغوبة من طرف هذه الدول و تقوم البنوك أيضا بتقديم أسماء للوكلاء و المشترين في بلدان العالم لمختلف السلع و الدول. و تقوم البنوك أيضا بتقديم و تحديد أسعار الصرف للعملاء في مختلف بلدان العالم.

---

(1). طلعت أسعد عبد الحميد، الإدارة الفعالة لخدمات البنوك الشاملة. كلية التجارة جامعة المنصورة. 1998. ص:189.

ب/ إنهاء المعاملات المالية الخاصة بالتصدير و الاستيراد:

استخدام أنواع مختلفة من الوسائل مثل الاعتمادات و الكمبيالات المستندية من خلال فروع البنوك في الخارج أو المراسلين المنتشرين في كافة أنحاء العالم، و هذا في ظل قواعد تبادل العملات التي تحقق أقصى ربح للمصدرين.

ج/ تمويل عمليات التبادل:

تمول عمليات التبادل من خلال الحسابات الخارجية المدينة و من خلال القروض و قبول الكمبيالات المستندية، و ضمان إتمام المعاملات بشكل مرضي للأطراف المختلفة.

د/ إجراء التأمين:

تجرى عملية التأمين خلال حركة السلع حتى تصل إلى المستثمرين و تقديم تسهيلات السفر و التعامل مع المستوردين في الخارج و تقديم المصدرين للمؤسسات المالية في الخارج و تسهيل تعاملهم مع الوكلاء.

هـ/ إجراء عمليات التحصيل المستندية للمبيعات بين الدول :

و تتجلى أهمية التمويل المصرفي للتجارة الخارجية فيما يلي:

- التقليل من مشاكل المسافات بين المصدرين و المستوردين.

- التغلب على اختلاف و تباين نظام النقد في الاستيراد و التصدير بين الدول.

- التغلب على التباين بين العملات في العالم.

- حماية المصدرين من المخاطر السياسية و التجارية...إلخ. عن طريق ما يسمى بضمانات القروض الأجنبية بغرض تجنب المخاطر السياسية و حالات عجز المدين عن الوفاء، و عدم قابلية عملات بعض المستوردين للتحويل.

- التسهيل على المصدرين على الحصول على قيم سلعهم فورا أو دون تجميد أموالهم لمدة طويلة. و ذلك عن طريق الإقراض بضمان مستندات الشحن أو خصم الكمبيالات المسحوبة على المستوردين في الخارج.

- عدم الاقتصار على تمويل عمليات الاستيراد و التصدير فحسب و إنما القيام بتمويل نشاط المصدرين في مراحله المختلفة حتى يصل الإنتاج إلى مرحلة التصدير النهائية.

1 – 3 – 2 - عمليات الأطراف الأخرى :

أ/ إصدار و قبول وسائل الدفع الدولية مثل الحوالات المصرفية و التحولات البريدية و البرقية بالتلكس و الفاكس، أو قبول الشيكات التي تدفع دوليا.

ب/ تسهيل عمليات صرف العملات الأجنبية و التحويل و التحصيل.

ج/ إصدار الشيكات السياحية و بطاقات الائتمان الدولية. (1)

1 – 3 – 3 - تقديم خدمات تمويل التجارة الخارجية

تتعدد طرق التسديد التي يمكن أن يقوم بها كل من المصدر و المستورد الخارجي في تداول الحقوق بينهما، و في مقدمة هذه الطرق الدفع نقدا، وهي طريقة تتطلب قدرا كبيرا من الثقة التي لا تتوفر بشكل كبير بين الأطراف المتعاملة، و الطرق الأخرى هي استخدام الكمبيالات المستندية بأنواعها، و الاعتمادات المستندية.(2)

---

(1). طلعت أسعد عبد الحميد، الإدارة الفعالة لخدمات البنوك الشاملة. كلية التجارة جامعة المنصورة. 1998

(2)Sylvie Graumann , guide pratique du commerce international des marchaandises , Edition DAHLEB .

2 - الأطراف غير المباشرة في التجارة الخارجية

2 – 1 - الناقل:

تلعب عملية النقل دورا لا يستهان به في عمليات التجارة الخارجية، و تظهر أهميتها أكثر في تأثيرها على سعر البيع النهائي.و نظرا لتكلفتها الكبيرة، وكون المؤسسات لا تتوفر على الإمكانيات المادية و المالية الضرورية لتنظيم عمليات النقل الدولي، فإنها توكل المهمة في أغلب الأحيان لمؤسسات نقل خاصة، و لا يبقى عليها سوى اختيار وسيلة النقل المناسبة مع طبيعة البضاعة المنقولة.

و هناك عدة وسائل لعملية النقل نذكر من بينها : (1)

2 -1 – 1 - **النقل الجوي:** عبارة عن نقل البضائع الأكثر أهمية، و ذات قيمة معتبرة و حجم صغير، إضافة إلى الطرود و الرسائل.

2 – 1 – 2 - **النقل البري:** عبارة عن نقل البضائع برا عن طريق السيارات و الشاحنات.

2 – 1 – 3 - **النقل البحري:** يمثل الحجم الأكبر للعمليات الدولية، لتوجهها نحو القارات الأخرى.

2 – 1 – 4 - **النقل عبر السكك الحديدية:** تنظم هذه الوسيلة عن طريق الاتفاقية الدولية لنقل البضائع، والتي تحكم العلاقة بين المرسل و المرسل إليه و تنظم طرق السكك الحديدية.

2 – 1 – 5 - **البريد:** لا يمكن أن تكون الحمولة المرسلة تزن أكثر من 2 إلى 5 كلغ.

2 – 1 – 6 - **النقل عبر النهر:** تستعمل بالنسبة للمواد الجد ثقيلة (الرمل، الحصى...). لهذا يجب مراعاة عدة معايير عند اختيار وسيلة النقل تتمثل فيما يلي:

- التكلفة: قبل اختيار وسيلة النقل يجب مراعاة تكلفة النقل، حيث يعرض الناقلين خدماتهم و أسعارهم حسب نوعية و وزن و حجم البضاعة. التسيير المعمول به يتعلق بالوزن الإجمالي" الخام" للبضاعة بما فيها التغليف.

----

(1). طلعت أسعد عبد الحميد، الإدارة الفعالة لخدمات البنوك الشاملة. كلية التجارة جامعة المنصورة. 1998.

- سرعة وسيلة النقل: يجب مراعاة سرعة وسيلة النقل عند اختيار الوسيلة لأن السرعة تؤثر على الوقت المستغرق في النقل لإتمام استلام السلعة في الوقت المحدد.

- التغليف: تضاف تكلفة التغليف إلى تكلفة النقل على العموم و تجد التغليف في النقل البحر أكثر تكلفة بالنسبة للنقل الجوي بأربعة أضعاف.

- تأمين النقل: بالنظر إلى الظروف الأمنية و كثرة المخاطر في نقل السلع و البضائع، لا بد من تأمين هذه الأخيرة، و قسط التأمين في النقل الجوي أقل منه في الوسائل الأخرى.

- مصاريف التخزين: في النقل البحري نجد مصاريف التخزين أكثر مقارنة بالنقل الجوي، لأنه يتطلب مسافات تخزين كبيرة.

- المناسبة: مدى تناسب و ملائمة وسيلة النقل المستعملة مع طبيعة السلع و البضائع المشحونة.

- الكفاية: مدى قدرة وسيلة النقل المعنية على نقل الحمولة من البضائع و السلع .

2 – 2 - التأمين:

نظرا لضخامة عمليات التجارة الخارجية، يستحيل تحمل أخطار نقل البضاعة من طرف المستورد أو المصدر، و عليه تتكفل شركة التأمين بتحمل الأخطار التي يحتمل وقوعها، إذ التامين هو عملية بمقتضاها يتحصل أحد الطرفين، و هو المؤمن له مقابل دفع قسط التأمين على تعهد كتابي لصالحه.

يعتبر التأمين ضمان للأخطار التي تتعرض لها البضائع عبر الطرق البرية و الجوية و البحرية و السكك الحديدية، كما يغطي أيضا الأضرار و الخسائر المادية اللاحقة للبضائع أثناء نقلها و في بعض الأحيان أثناء عملية الشحن و التوزيع، و تمر عملية التأمين بمراحل هي: (1)

- الحصول على الوثائق: تعتبر أول خطوة للقيام بعملية التأمين على البضائع حيث أن الفاتورة التجارية و سند النقل كافيان لإبرام عقد التأمين على البضاعة في شركة التأمين.

- إبرام عقد التأمين: هو تعهد شركة التأمين على البضاعة كتابيا مقابل دفع قسط التأمين من طرف المؤمن له، وفقا للشروط المتفق عليها في العقد، و هو بمثابة حماية للأخطار التي يتعرض لها المؤمن له.

الجريدة الرسمية ، المادة 55 ، العدد 13 ، 1995 ص 11 .

2 – 3 - رجل العبور:

يعتبر القائم بالعبور على أنه أساس وساطة عمليات النقل يتدخل في عمق سلسلة المنتوج، و يمكن أن يكون وكيل معتمد لدى الجمارك مكلف بخدمات التأمين في إطار وثائق بوليصة التأمين لمختلف الشاحنين، أو ناقل و مراقب بحري، فهو يؤمن عملية العبور كمهندس أو مقاول للنقل. فيعتبر بذلك متعهد عمليات الترانزيت وكيلا لقاء أجرة و يعمل لحساب موكله باستلام البضائع من الناقل البحري و بإتمام المعاملات الجمركية و بإجراء عقود التأمين، و إذ لزم الأمر بالتعاقد على نقل البضائع مجددا بواسطة ناقل آخر عن طريق البحر أو البر أو الجو لإيصالها إلى المكان المعين، و مختلف هذه المهام القانونية يمكن أن يكون رجل العبور

- وكيل النقل.
- وكيل معتمد لدى الجمارك.
- وكيل بالعمولة.

2 – 3 – 1 - وكيل النقل:

وكيل النقل تاجر يقوم بمقابل سعر جزافي بنقل بضاعة ما من نقطة ليسلمها إلى نقطة أخرى تحت مسؤوليته الكاملة، و يبادر بتنظيم و تحقيق من البداية إلى النهاية لكل عمليات المتتالية بالوسائل التي يراها ملائمة، و هذا لنقل البضائع و تحمل الأخطار المتعرض لها.

الوكيل بالنقل: هو شخص مادي أو معنوي يلتزم تحت مسؤوليته و باسمه الخاص بنقل بضاعة لفائدة زبونه، و هذا في إطار احترام الشروط في القانون التجاري.

3 ـ 3 ـ 2 ـ وكيل معتمد لدى الجمارك:هو شخص طبيعي أو معنوي يزاول نشاطه باعتماد من إدارة الجمارك، حيث يقوم بإجراءات الاستيراد و التصدير لفائدة زبون معين مقابل وثائق معينة للقيام بعملية وضع البضائع تحت مراقبة الجمارك و مختلف المهام لوضع ضمان أمام إدارة الجمارك لصالح السمسار البحري.

يعرف الوكيل بأنه: "الشخص الطبيعي أو المعنوي الذي يقوم لحساب الغير بالإجراءات الجمركية المتعلقة بالتصريح المفصل بالبضائع سواء مارس هذه المهمة ممارسة رئيسية أو كانت تكملة لنشاط رئيسي،

و على العموم يشترط في الوكيل المعتمد لدى الجمارك شموله معرفة علمية من مدارس مختلفة، إضافة إلى تجربة ميدانية على مستوى التجارة الدولية و الملاحة البحرية" . (1)

2 – 3 – 2 - وكيل بالعمولة:

يتمثل عمله في التوزيع، الشحن، و تفريغ السلع، و هو غير مسؤول عن نقل بضاعة ما بوسيلة أخرى و من الجهة القانونية لا يحاسب إلا عن أخطائه الفعلية التطبيقية في عمله و يمكن أن يكون أيضا كمكاف بالعبور في الميناء، إذ يقوم باستقبال البضائع على عاتقه لوضعها على ظهر السفينة أو تسليمها لأصحابها بعد عملية التفريغ . (2)

و هناك ثلاثة أنواع للعبور نذكر منها:

أ - **العبور الدولي:** في هذا النوع من العبور نجد مكتبين للجمارك، مكتب داخلي و مكتب خارجي، حيث في حالة الاستيراد يتم انتقال البضاعة من مكتب جمركي إلى آخر، و هذا بوسائل نقل متعددة سواء كانت جوية أو بحرية كمرور البضائع من المغرب إلى تونس و تكون الجزائر كنقطة عبور.

ب - **العبور الإقليمي:** هذا النوع من العبور يكون بين التكتلات الاقتصادية أو التجارية مثل: "إتحاد المغرب العربي(UMA) و المجموعة الاقتصادية الأوربية (MEE)" و هذا النوع من العبور يسمح بمرور السلع المنقولة بين البلدان دون أن تخضع لعملية الجمركة من قبل مصالح الجمارك.(3)

ج - **العبور الوطني:** هو انتقال البضاعة من مكتب جمركي إلى مكتب جمركي آخر داخل التراب الوطني، تحت رقابة أعوان الجمارك و أداء مختلف الإجراءات اللازمة من جمركة، تخزين، نقل...إلخ

----

(1)Kamel ElKhalifa , Guide de transport international des marchandises .Edition DAHLRB .

(2) المرسوم التنفيذي رقم 94 / 55 لسنة 1994 ، المادة 2 .

(3) Bournat .F. Montabord , Commerce international .Edition Mothan , 1995

خلاصة الفصل الأول :

اختلفت نظرية المفكرين في تحديد مبادئ التجارة الخارجية، حيث تبحث هذه النظريات في أسس التبادل التجاري الذي يعود بفائدة على طرفي التبادل وفق شروط معينة ، منها تقسيم العمل و تخصص الدول في مختلف وجوه النشاط الاقتصادي و كيفية توزيع الفوائد الناجمة عن هذا التقسيم .

و تطورت النظريات في تفسير التجارة الخارجية حتى أن وصلت النظرية الحديثة إلى تبسيط عمليات التجارة الخارجية بين الدول أين تختلف بشكل كبير من حيث وفرة الموارد الإنتاجية أي تفسير أنماط التجارة بين الدول الصناعية الحديثة و الدول النامية ، حيث يعطي تنبؤات منسجمة مع العالم الواقعي ، فالتجارة بين الدول المتقدمة و المتشابهة اقتصاديا كالدول الصناعية ، تتركز في تجارة الأنواع المصنعة ، في حين أن التجارة بين الدول المتخلفة ترتكز غالبا على تصدير المواد الخام .

تعتبر التجارة الخارجية من القطاعات الحيوية في أي مجتمع و ذلك في ربط المجتمعات مع بعضها البعض و منفذ لتصريف فائض الإنتاج عن حاجة السوق المحلية ، أي قدرتها على التصدير و كذلك قدرتها على الاستيراد و انعكاس ذلك كله على رصيد الدولة من العملات الأجنبية و ماله من أثار على الميزان التجاري . و كيفية الحصول على سلع تكلفتها أقل من إنتاجها محليا و الاعتماد على التخصص للرفع في الدخل القومي و إدخال التكنولوجيا لتطوير المنتجات و الارتفاع في الأذواق و إشباع الحاجات

و للحفاظ على قطاع التجارة و خاصة التجارة الخارجية تعمل بعض الدول على إدخال سياسات و ذلك بإتباع قوانين و تشريعات لحمايتها و البعض تعمل على عدم التدخل في التجارة بين الدول من خلال التعريفات الجمركية و الحصص و الوسائل الأخرى.

كما تعمل الدول على متابعة انتقال مختلف السلع و الخدمات بين الدول و لكن تكون قانونية و ذات مصدقية يجب إن ترفق بوثائق بوثائقي قانونية كذلك يمكن استخلاص أن وصفة صندوق النقد الدولي و سياسات البنك الدولي، و مبادئ المنظمة العالمية للتجارة، و ممارسات و أملاءات الدول الصناعية الكبرى، يعبر ذلك كله عن ملامـ ـح التحولات و التغيرات، و عن ما هو مطلوب من البلدان النامية، أن تقوم به من أجل الالتحاق بقطار الاقتصاد الرأسمالي.

و تنطلق فكرة حرية التجارة من مقولة الليبرالية التي تقول بأن حرية التجارة و وإزالة الحدود بين الدول تؤدي إلى ازدهار التبادل التجاري،الذي يؤدي بدوره إلى زيادة معدلات النمو الاقتصادي و يقود إلى تحقيق التنمية، و تحقيق درجات عالية من النمو الاقتصادي.

لهذا أردت أعطاء نظرة عن التجارة الخارجية و أهميتها بالنسبة للدول المتقدمة و الدول النامية حيث زادت أهميتها في السنوات الأخيرة سواء اقتصاديا أو سياسيا و اجتماعيا كذلك مدى إمكانية الاهتمام بالتجارة المحلية لتطوير التجارة الخارجية كما اهتمت كل الدول بالمشاكل الاقتصادية أي من حيث النقدية المصرفية التي تعتبر المؤثر الأول على التجارة الخارجية و مشاكل التفرقة في الأجور و عملية تداول المنتجات داخليا و خارجيا لهذا نرى بأن المعاملات الخارجية تحيط بها مخاطر ما لا نظير لها في المعاملات الداخلية و التي تؤثر على التقدم الاقتصادي حيث تقوم بتكوين رأس المال المستثمر و تراكم رأس المال المستثمر .

لذا بقيت الدول المتقدم و الدول المتخلفة تعمل على اتخاذ أساليب لتوسيع التجارة الخارجية من حيث التخصص في المنتجات المصدرة و التفاوت في تحديد تكلفة المنتجات المحلية و محاولة الاكتفاء الذاتي لرفع المستوى المعيشي عن طريق زيادة الدخل القومي و ذلك بتطوير مختلف وسائل تسهيل عمليات التجارة الخارجية و محاولة الحد من المشاكل و العراقيل في تسيير عمليات الإنتاج المحلي من حيث التمويل و القيود الجمركي التي قد يتلقاها المصدرون و المستوردون من خلال التعامل مع الخارج .

الفصل الثاني :

عمــوميات حـــــــول التجارة

الفصل الثاني : عموميات حول التجـ ـ ـ ـ ـارة

المبحث الاول : عموميات حول النجارة الخارجية

يعد التبادل التجاري بين الدول حقيقة لا يتصور العالم من غيرها اليوم فلا يمكن لدولة ما أن تستقل باقتصادها عن بقية العالم سواء كانت متقدمة أو نامية، و هذا لتعدد حاجات الأفراد، وتباين توزيع المواد والمنتجات الزراعية والصناعية و الاستخراجية بين الدول أوجب قيام التجارة استجابة لتغير جغرافية النقل والإنتاج والاستهلاك والعلاقات الاقتصادية .

بنيت حرفة التجارة قديماً على أساس التبادل السلعي عن طريق المقايضة (سلعة مقابل سلعة) وعلى حرية الاستيراد والتصدير للبضائع والسلع. (1)

في العصور الوسطى تميزت التجارة بتبادل شمل مواد أكثر. وتم استخدام وسائل نقل برية وبحرية أكثر تقدماً وأماناً وخاصة في حوض البحر المتوسط. ومما ساعد في تقدم التجارة إدخال عدد من التحسينات في وسائل النقل البري وبناء السفن، ورسم الخرائط.

أما حديثاً فقد كان لحركة الكشوف الجغرافية الأثر الواضح في التجارة الخارجية، من أبرزها افتتاح خطوط نقل بحرية جديدة عبر المحيط الأطلسي إلى إفريقيا وآسيا وأمريكا، وانتقال مركز التجارة الدولية من حوض البحر المتوسط إلى المحيط الأطلسي وغرب أوروبا.

وكان لاستخدام النقود المعدنية والورقية وظهور الأنظمة الاقتصادية كالرأسمالية، واستخدام جميع وسائل النقل من برية وبحرية وجوية متطورة الدور الكبير في ازدياد حركة التجارة الداخلية والخارجية
ولذلك ونظرا لأهمية التبادل التجاري الخارجي، فقد تم تقسيم هذا المبحث إلى:

- المفاهيم المختلفة للتجارة و أهميتها .
- نظرة تاريخية عن ظهور التجارة الخارجية..
- تعريف و مكونات التجارة الخارجية و مشاكلها الداخلية و الخارجية
- الفرق بين التجارة الداخلية و الخارجية .

----

(1) مقدمة في نظرية التجارة الخارجية ، محمود يونس ، الدار الجامعية للنشر و التوزيع ، مصر سنة 1986

1 _ تعريف التجارة :

قبل أن نتطرق إلى أهمية التجارة و الخارجية و مكوناتها و المشاكل الموجودة عند تداول السلع و الخدمـات و الأمـوال أردنـا أن نعطـي نظـرة عن مفهـوم التجـارة بصفة عامة و أهميتها و أنواعها و من هنا يمكن أن نبدأ بتعريف التجارة كالتالي : (1)

ـ وهي تداول السلع والخدمات وعوامل الإنتاج بين المتعاملين الاقتصاديين داخل الدولة أو خارجها ودلك باستعمال النقود.

ـ التجارة تبادل السلع أو الخدمات،تكون بين اثنين (تجارة ثنائية) أو بين أكثر من طرفين .

ـ التجارة هي محاولة الربح بزيادة المال بشراء البضاعة بثمن وبيعها بالغلاء.

ـ التجارة تحويل المنتجات من الحالة البدائية إلى سلع بغرض بيعها بعد صنعها بهدف الربح

ـ التجارة أنشطة تلبي احتياجات المستهلك في المكان والزمن المناسبين وبالسعر المناسب

1 ـ 1 ـ المفاهيم المختلفة : التجارة هي كلمة مأخوذة من اللغة لكن باستعمالها في أنشطة اقتصادية و تقنينها أخذنا عدة مفاهيم يمكن تلخيصها فيما يلي : (2)

1 ـ 1 ـ 1 : المفهوم اللغوي : يقتصر معنى التجارة بالمعنى اللغوي على كلمة تقليب المال كما عرف العلامة ابن خلدون التجارة في مقدمته المشهورة بأنها " محاولة الكسب بتنمية المال بشراء السلع بالرخيص وبيعها بالغلاء". وبذا يكون أبسط الأعمال التجارية هو شراء سلعة بثمن أكبر ويكون الفرق هو الربح . المكان الذي يتم فيه تبادل البضائع يدعى تقليديا السوق و يتم التفاوض خلال البيع على مقابل معين يتم دفعه عن طريق وسائل التبادل . و يمكن أن يكون التبادل يحتوي على أكثر من طرفين .

1 ـ 1 ـ 2 ـ المفهوم الاقتصادي : و هو ينصب على عملية الوساطة و التوسط بين المنتج و المستهلك ، و ينجم عن ذلك خروج نوعين من الأعمال عن نطاق التجارة ، حيث يقوم المستهلك بشراء السلعة التي يهدف استهلاكها و الانتفاع بها .

1 ـ 1 ـ 3 ـ المفهوم القانوني : يتسع مفهوم التجارة قانونيا على تحويل المنتجات من حالتها الأولية إلى سلع يقصد بيعها بعد إعادة تصنيعها و هي ما تسمى بالصناعات التحويلية و أيضا يشمل النشاط المتعلق

----

(1)مقدمة في نظرية التجارة الخارجية ، محمود يونس ، الدار الجامعية للنشر و التوزيع ، مصر سنة 1986

(2) اساسيات التجارة الدولية ، محمود يونس ، الدار الجامعية للنشر و التوزيع ، مصر سنة 1993

بالصناعة و النقـل البحـري و الجـوي و البنـوك و ما يلحـق بهـا من حـرف تجاريـة كالسمسـرة و الوكالة بالعمولة و التأمين و غيرها

1 ـ 2 ـ أهمية التجارة :

أن أول المكاسب الاقتصادية للدول هو تبادل السلع لما له من فائدة اقتصادية ولصالح الدول الصناعية، إذ تقوم بتصدير منتجات مصنعة بأثمان عالية، مقابل استيراد مواد أولية بأسعار متدنية ومنها المواد الزراعية .

ترتب على التبادل التجاري بين الدول ارتفاع مستوى المعيشة واستخدام سلع متنوعة ذات صفات كمالية لكـن يتعذر إنتاجهـا محلياً، كاستخـدام القطـار والسيـارة، والأدوات الكهربائيـة واستهـلاك كبير لمنتجات غذائية مدارية كالأرز والبن، والشاي.

عملت التجارة على إعادة توزيع العمالة المحلية والعالمية وأصبحت العمالة تنتقل من مناطق ذات دخل منخفض إلى بلدان ذات دخل مرتفع .

ساهمت التجارة في انتقال رؤوس الأموال من الدول التي تعطي فائدة قليلة للدول التي تعطي فائدة أكبر، مما جعل كثير من المشاريع الاقتصادية تتركز في الدول المالكة لرؤوس الأموال الكبيرة، كما هو حال اليابان، وأوروبا والولايات المتحدة .

ونتيجة لتطور حركة التجارة اتسعت حركة النقل بأشكاله المختلفة، وأدت إلى توزع الخدمات التجارية، وإلى انتشارها في جميع أنحاء الدولة الواحدة .

من هنا يمكن تلخيص أهمية التجارة في النقاط التالية:

* تنشيط الدورة الاقتصادية داخل الدولة وربط القطاعات ببعضها البعض لتحقيق الاكتفاء الذاتي .
* إيصال السلع والخدمات و المنتجات إلى المستهلك بأسعار معقولة .
* تنشيط استعمال العملة المحلية.
* القضاء على ظاهرة البطالة من خلال توفير مناصب شغل .
* التخلص من الفائض عن السوق المحلية وبالتالي تلبية الحاجات الغير متوفرة .
* جلب العملة الصعبة وبالتالي تسوية ميزان المدفوعات.

----

(1)التجارة الخارجية ، دار المسيرة للنشر و التوزيع و الطباعة ، عمان الطبعة الأولى 2000 .

* جلب التكنولوجيا وتطبيق المقيم الدولية على الإنتاج المحلي في المناقصة .
* الاستفادة من الأسعار المنخفضة لبعض السلع في السوق الدولية لتعويض السلع المحلية ذات التكاليف المرتفعة .
* تحقيق التكامل الاقتصادي بين الدول.

2 ـ نظرة تاريخية عن ظهور التجارة الخارجية (1)

بدأت التجارة الخارجية منذ زمن ، لكن في السنوات الأخيرة زادت أهمية هذه التجارة سواء اقتصادياً أو سياسياً أو حتى اجتماعياً. و التجارة الخارجية هي تبادل السلع والخدمات عبر الحدود والمناطق المختلفة ، وتشكل التجارة الخارجية حصة كبيرة من الناتج المحلي الإجمالي لمختلف بلدان العالم. ويندرج أيضا في مفهوم التجارة الخارجية فئة اتفاقيات التعاون الاقتصادي والفني والثقافي والعلمي التي تبرمها الدول فيما بينها من أجل تسهيل عملية التبادل التجاري والتدفقات الاستثمارية.(2)

وانطلاقاً من أهمية التجارة الخارجية في دعم اقتصاد معظم بلدان العالمين المحيط الهادئ إلى المحيط الأطلسي وفي القارة الآسيوية والأفريقية والأوروبية، لطالما تخطت التجارة حدود الإمبراطوريات التي تعاقبت من العصور القديمة وحتى العصر الحديث، و إجمالي النشاطات التجارية تقريباً كان يتم على نطاق ضيق حيث كانت التبادلات بأغلبيتها تجري في وسط القرية، بين أرضين متجاورتين أو، في أفضل الأحوال، بين القرى والمدينة المجاورة .و على نطاق القارات، شكلت عنصراً أساسياً في تاريخ القارات القديمة وتاريخ البشرية إجمالاً، وذلك بالرغم من تبادل كميات ضئيلة نسبياً. في الواقع، مع نشوب الحروب وتطور الديانات، أصبحت التبادلات تلعب دوراً رئيسياً في التواصل بين المجموعات البشرية وفي تطورها. و بعد تحولات اقتصادية وتقنيات تجارية ساهمت في إحداث تغيرات عميقة في المجتمعات الأوروبية وفي البشرية جمعاء. لكن حوض المتوسط كان في قلب هذه التحولات التي ساهمت كلها في التوصل إلى العصر الرأسمالي .

---

(1)المصدر : . , KADER AKACE , comptabilité Nationale . and édition Alger

(2) - KADER AKACEM , opcit ,

في الواقع، قبل القرن الثالث عشر، وهي الفترة التي شهدت تطور التقنيات التجارية مثل دفتر الحسابات والتسجيلات المصدّقة لدى الكاتب العدل والكمبيالات وازدهار التأمين، مما ساهم في زيادة تسجيل الأعمال التجارية بصورة ملحوظة، تبقى معرفتنا بالتجارة في هذه الفترة محدودة، تقتصر على التحركات والأوضاع وذلك نظراً لعدم توفر دراسات إحصائية دقيقة.

في القرن الحادي عشر، قامت المناطق اللاتينية بتأمين استمرارية هذا الازدهار. فالنمو الديمغرافي الذي أصبح ملموساً في أحواض جبال البرانس عند نهاية القرن التاسع والذي رافقه تقدماً بطيئاً وإنما مستداماً للإنتاج الزراعي والحرفي، كان يشكل مصدراً لجبهات الاستعمار على المتوسط، مثل الأودية الساحلية أو على السواحل الإيطالية أو المناطق الإسبانية التي تم فتحها على حساب الأندلس مما ساهم في جذب السكان بشكل استثنائي

و أدى الفتح العثماني إلى وضع شروط جديدة للتجارة في المتوسط وفي آسيا ، فساهمت السيطرة على جزء كبير من المتوسط وصولاً إلى الجزائر ، في تعزيز دور الوسيط الذي كان يلعبه الباب العالي بين أوروبا التي تتمتع بروح المبادرة والمستفيدة الرئيسية من التجارة المتوسطية وآسيا،(1)

و في القرن السادس عشر أدت حركة الاكتشافات الجغرافية و الغزوات الاستعمارية إلى تطور حركة التجارة و ظهرت طبقة التجار في مواجهة إقطاع الأرض ، مما أدى قيام الأنظمة الملكية بحماية التجارة ة تنظيم التجارة المكتوبة ، و من أمثلة ذلك الأوامر الملكية المتعلقة بالكمبيالة و البورصات و السمسرة و الشركات التجارية.

و كان أهم نص قانوني دون هذه النظم التجارية المختلفة هو أمر التجارة الصادر في فرنسا سنة 1673 ، و كذلك رمز التجارة البحرية الصادر في 1681.

كان هدا التنظيم القانوني يخص مجموعة طوائف التجار ، في شكل مكتوب و ساهم ظهور الثورة الصناعية و الثورة الفرنسية سنة 1789 في القضاء على نظام الطوائف و صدر الإعلان العالمي لحرية التجارة في 17 -03-1791 مفروزا لكل شخص حرية المبادلة و ممارسة أية حرفة يرغب فيها ، و بعدها قامت بإصدار قوانين لتنظيم العمليات التجارية و أحكام التجارة بصفة عامة و المتعلقة بالتجار و الشركات التجارية و البورصات و دفاتر التجار و سماسرة الأوراق المالية

---

(1)المصدر : عادل أحمد أحشيش ، مجدي محمد شهاب ، " الاقتصاد الدولي و العلاقات الاقتصادية الدولية " دار الجامعة للنشر ، الاسكندرية ، مصر 1993 .

و الوسطاء و الرهن التجاري و الوكلاء بالعمولة و البيع و الشراء التجاري و في النهاية أحكام الكمبيالة و السند الإذني. و أحكام التجارة البحرية ، و أحكام الإفلاس ،

ـ لقد طبق قانون تنظيم العمليات التجارية في الجزائر أثناء الفترة الاستعمارية للجزائر و بعد الاستقلال إلى غاية 1975 أين قامت الجزائر بإصدار قانون ينظم تجارتها الخارجية المتأثر إلى حد كبير بالقانون الفرنسي ،

خلال ما سبق يتبين أن النظام الاستعماري الفرنسي وضع الإطار القانوني لتنظيم التجارة الخارجية في الجزائر .

3 ـ أنواع التجارة : هناك تجارة تقوم داخل البلد الواحد و أخرى تتم بين أكثر من دولة يعني الدولة يلتجأ إلى التعامل مع غيرها من الدول لتلبية رغبتها المحلية و توزيع الفائض إلى الخارج لهدا تنقسم إلى تجارة داخلية و تجارة خارجية يمكن تفصيلهما فيما يلي : (1)

3 ـ 1 ـ التجارة الداخلية: وهي تداول السلع والخدمات بين الأفراد المقيمين لنفس الدولة .

3 ـ 1 ـ 1 ـ خصائص التجارة الداخلية :

- استعمال العملة المحلية في التداول
- استعمال المنتجات المحلية وقليلة الجودة
- يكون التداول بين الأفراد المقيمين في نفس الدولة
- انخفاض الأسعار نظرا لقلة المنافسة
- تعمل على تدعيم الاستقلال الاقتصادي للدولة
- تدعم التكامل بين القطاعات الاقتصادية .

3 ـ 1 ـ 2 ـ أنواع التجارة الداخلية :

3 ـ 1 ـ 2 ـ 1 ـ تجارة الجملة: و هي تداول السلع والخدمات من المنتجين الى تجار الجملة بحيث تكون كمياتها كبيرة وبأسعار منخفضة

3 ـ 1 ـ 2 ـ 2 ـ تجار التجزئة: وهي تداول السلع والخدمات من تجار التجزئة إلى المستهلكين بعد قليل من الوحدات وبأسعار مرتفعة بحيث انتشر هدا النوع في مناطق الوطن.

\-\-\-\-\-\-\-\-\-\-\-\-\-\-\-\-\-\-\-

(1)الاقتصاد الدولي و العلاقات الاقتصادية عادل أحمد أحشيش ، مجدي محمد شهاب ، دار الجامعة للنشر الاسكندرية سمة 1993 ..

3 ـ 1 ـ 3 ـ مشاكلها:

- قلة المنتوجات وانعدامها وعدم التكامل بين القطاعات الاقتصادية .
- القانون التجاري الجزائري لا يتماشى ومتطلبات التجار الداخلية.
- ظهور السوق السوداء ودلك لضعف رقابة الدولة أو لاستعمالها الأساليب البيروقراطية.
- ضعف وسائل النقل وشبكات الطرقات مع صعوبة العوامل الطبيعية والمناخية.
- ضغوطات صندوق النقد الدولي ودلك بفتح المجال لتحرير التجارة الخارجية برفع الحماية عن التجارة المحلية.

3 ـ 1 ـ 4 ـ أهمية التجارة الداخلية :

- نشيط الدورة الاقتصادية داخل الدولة وربط القطاعات ببعضها البعض لتحقيق الاكتفاء الذاتي .
- إيصال السلع والخدمات و المنتوجات إلى المستهلك بأسعار معقولة .
- تنشيط استعمال العملة المحلية.
- القضاء على ظاهرة البطالة من خلال توفير مناصب

3 ـ 2 ـ التجارة الخارجية:

هي تمثل تبادل السلع والخدمات بين الدول التي تتوافر فيها والدول التي تفتقر إليها ، أي أن هناك دولة مصدرة وأخرى مستوردة،-والحكمة من التجارة الخارجية انها استغلال امثل لموارد العالم. (1)

يختلف مفهوم التجارة الخارجية Extérieure Commerce عن التجارة الداخلية، في أن الأولى تقوم بين دولة و أخرى تفصل بينها حدود سياسية، وموانع تداول، وأنظمة، وقوانين، وآليات، ليست قائمة بين أطراف التداول في السوق التجارية الوطنية. ويمكن النظر إلى التجارة الخارجية على أنها ذلك النوع من التجارة الذي ينصب على كتلة التدفقات (الصادرات والواردات) السلعية المنظورة، التي تؤلف مجمل الإنتاج السلعي المادي الملموس المتداول في أقنينة التجارة الدولية بين الأطراف المتداولة من جهة وعلى كتلة التدفقات (الصادرات والواردات) الخدمية غير المنظورة التي تتألف من خدمات النقل الدولي بأنواعه،

----

(1) محمد زكي الشافعي ، مقدمة العلاقات الدولية ، دار النهضة العربية للطباعة و النشر ، بيروت

وخدمات التأمين الدولي، وحركة السفر والسياحة العالمية، والخدمات المصرفية الخارجية ، وحقوق نقل الملكية الفكرية،وخاصة نقل التقانة التكنولوجية من جهة أخرى.

يمكن القول إن التجارة الخارجية هي حصيلة توسع عمليات التبادل الاقتصادي في المجتمع البشري، التي نتجت عن اتساع رقعة سوق التبادل الاقتصادي الجغرافية. بحيث لم تعد السوق مغلقة أو قائمة على منطقة جغرافية واحدة، تضم مجتمعاً وتكويناً سياسياً واحداً. بل اتسعت لتتم المبادلات السلعية والخدمية فيها بين دولة و أخرى تختلف مقوماتها الاجتماعية والسياسية. وعلى ذلك فإن للتجارة الخارجية لها طبيعة خاصة بها، تختلف عن طبيعة التجارة الداخلية في الدولة الواحدة.

3 -2 – 1 -تعريف التجارة الخارجية :

هناك عدة تعار يف للتجارة الخارجية منها ما يلي:

- كلا من الصادرات والواردات المنظورة وغير المنظورة. (1)
- المعاملات التجارية الدولية في صورها الثلاثة المتمثلة في انتقال السلع و الأفراد و رؤوس الأموال، تنشأ بين أفراد يقيمون في وحدات سياسية مختلفة أو بين حكومات و منظمات اقتصادية تقطن وحدات سياسية مختلفة. (2)
- عملية التبادل التجاري في السلع و الخدمات و غيرها من عناصر الإنتاج المختلفة بين عدة دول، بهدف تحقيق منافع متبادلة لأطراف التبادل. (3)

وهي تداول السلع والخدمات بين مقيمين في الدولة ومقيمين في دولة أخرى عن طريق عمليات التصدير والاستيراد والمسجلة في ميزان المدفوعات وتحت رقابة السلطات الجمركية

من التعاريف السابقة نستنتج أن التجارة الخارجية عبارة عن مختلف عمليات التبادل التجاري الخارجي سواء في صور سلع أو أفراد أو رؤوس أموال بين أفراد يقطنون وحدات سياسية مختلفة بهدف إشباع أكبر حاجات ممكنة. و تتكون التجارة الخارجية من عنصرين أساسيين هما: الصادرات و الواردات بصورتيهما المنظورة و غير منظورة.

---

(1) التجارة الخارجية بين التنظير و التنظيم ، سامي عفيفي حاتم ، الدار المصرية اللبنانية ، الطبعة الثالثة 1993

(2) نظرية التجارة الدولية ، د/ حازم البيلاوي ، منشأة المعارف ، سسنة 1999

(3) التجارة الخارجية ، دار المسيرة للنشر و التوزيع و الطباعة ، عمان الطبعة الأولى 2000 .

3 – 2 – 2 - مكونات التجارة الخارجية.

تتكون التجارة الخارجية في أي دولة من العناصر الآتية :

3 – 2 – 2 – 1 – الصادرات و الواردات :

1) **الصادرات** :

الصادرات هي سلع منتجة في الداخل وتستهلك في الخارج، بذلك فهي تمثل قيمة المنتجات الوطنية التي ينتظر أن يشتريها العالم الخارجي.

إضافة إلى ذلك فهي العمليات المتعلقة بالسلع والخدمات التي يؤديها بصفة نهائية المقيم لغير المقيم في البلاد بغض النظر عن المقيم إذا كان متواجدا في الحدود الإقليمية للبلاد أو خارجها

وبما أن الصادرات تمثل إنفاقا أجنبيا على السلع والخدمات المنتجة داخل الوطن فهي تؤدي بدورها إلى زيادة الدخل القومي أي تضيف قوة جديدة للإنفاق الكلي.[4]

وتقسم الصادرات إلى نوعين[5] :

أ) الصادرات المنظورة في شكل سلع ملموسة : كالسلع الاستهلاكية والإنتاجية والمواد الأولية مثل : البترول والآلات.

ب) الصادرات غير المنظورة في شكل خدمات غير ملموسة مثل :

-خدمات النقل الدولي" النقل الجوي والبحري والبري."

-خدمات التأمين الدولي.

-خدمات السفر في مقدمتها حركة السياحة العالمية.

-خدمات المصرفية العالمية.

-حقوق نقل الملكية الفكرية وعلى وجه خاص قضية نقل التكنولوجيا.

2) الواردات :

الواردات هي سلع منتجة في الخارج وتستهلك في الداخل.

وتتمثل الواردات في تلك العمليات المتعلقة بالسلع والخدمات يؤديها بصفة نهائية غير المقيم للمقيم إذا كان متواجد داخل الحدود الإقليمية أو خارجها، وبما أنها ذلك الإنفاق المحلي على السلع والخدمات المنتجة في الخارج فهي تعتبر ترسبا من تيار الإنفاق الكلي مما يؤدي إلى سحب جزء من القوة الشرائية الأمر الذي يضاعف من تيار الإنفاق في الداخل ويزيده قوة في الخارج . (1)

-وتنقسم الواردات إلى نوعين: (2)

أ-الواردات المنظورة في شكل سلع ملموسة : مثل المواد الغذائية.

ب-الواردات غير منظورة في شكل خدمات غير ملموسة مثل : الخدمات العلاجية المقدمة من دولة أخرى.

3- تجارة الترانزيت (نظام التجارة العابرة) :

يقصد بتجارة الترانزيت أو نظام التجارة العابرة : بعبور البضائع أو مرورها عبر إقليم الدولة دون أن تكون وجهتها النهائية إليه أي دون أن تستهلك فيه، فهي إذن تجارة عابرة لأراضي دولة ثالثة أثناء انتقالها من البلد المصدر إلى البلد المستورد وتعتبر من الأنواع الهامة لنشاط التجارة الخارجية

والترانزيت أقرب ما يكون إلى" المستودع المتنقل "الذي من شأنه أن يحمل البضاعة إلى الميناء الجمركي الذي يراه صاحب البضاعة أكثر ملائمة من غيره، ولهذا النظام أهمية خاصة في البلاد التي توجد في ملتقى طرق التجارة الخارجية، أي التي تقع على البحار أو مداخل القارات أو بين مجموعة من الدول المتصلة أراضيها ببعضها البعض مما يجعل من أراضي هذه الدولة ممرا حيويا لانتقال صادرات وواردات هذه الدول فيما بينها.

4 . نظام السماح المؤقت : (3)

هو إعفاء المواد الأولية أو غير كاملة الصنع المستوردة بقصد إدخال تغييرات صناعية أو تجارية معينة عليها من الضريبة، طالما أعيد تصديرها خلال فترة معنية، وينطبق ذات المر على ما يرد إلى الدولة من سلع نصف مصنعة، أو بها عطل بغرض تحويلها إلى سلع كاملة الصنع (كتحويل خيوط الغزل المستوردة نسيجا أو النسيج قماشا) أو صيانتها وإصلاحها محليا (كإصلاح السفن والمراكب الأجنبية داخل ورش محلية).

وتعفى هذه المواد مؤقتا من الرسوم الجمركية وعوائد الرصيف والبلدية وغيرها، وتتم بشروط معينة، أهمها أن المستورد هو المصدر لها بعد تصنيعها وإصلاحها، لابد أن يودع تأمين بمصلحة الجمارك أو ضمانا

---

(1) البنوك الشاملة و اداراتها ، عبد المطلب عبد الحميد ، الدار الجامعية الاسكندرية ، الطبعة الأولى 2000 .

(2) الاقتصاد النقدي ، مجدي محمود شهاب ، كلية الحقوق جامعة الاسكندرية 2002 .

(3)د/طالب محمد عوض ، التجارة الدولية ، نظريات و سياسات ، الطبعة الأولى 1995

مصرفيا بقيمة الرسوم والعوائد، وأخيرا يتم إعادة تصديرها خلال فترة محدودة من تاريخ الاستيراد (1)

4 ـ الفرق بين التجارة الداخلية و التجارة الخارجية :

الاختلاف بين التجارة الخارجية و التجارة الداخلية و قد سبق و أن ذكرنا أن كلا من التجارة الداخلية و التجارة الخارجية تقوم نتيجة التخصص و تقسيم العمل الذي يؤدي بالضرورة إلى قيام التبادل و هنا قد نتساءل ، هل معنى ذلك أن النظرية التي تحكم التجارة الخارجية هي ذات النظرية التي تحكم التجارة الداخلية ؟ و بمعنى آخر هل تعتبر النظرية الاقتصادية التي تفسر قيام التجارة الداخلية " السلع و الخدمات التي تم تبادلها و كيفية تحديد أسعارها داخليا ...." صالحة تماما لتفسير قيام التجارة الخارجية بين الدول ." السلع و الخدمات التي تم تبادلها عبر الحدود و أسعارها الدولية ... " ؟ .

الواقع أن النظرية الاقتصادية تستطيع أن تفسر التجارة الخارجية مثلما تفسر التجارة الداخلية ، و لكن جرت عادة الكثير من الاقتصاديين الذين يتعرضون لموضوع التجارة الدولية على تأكيد الفوارق بينـ ـها و بين التجارة استنادا إلى واحد أو أكثر من العوامل التالية :

4-1- دراسة التجارة الخارجية من حيث التقاليد العلمية :

جرت التقاليد العلمية التي أرسى دعائمها أئمة الفكر الاقتصادي الكلاسيكي على اعتبار التجارة الخارجية فرعا مستقلا من فروع الدراسة الاقتصادية نظرا لتميزها بأسس و مفاهيم فنية لا تشاركها فيها التجارة الداخلية .

فلقد أفرد آدم سميت و ريكاردو وغيرهم دراسات خاصة بالتجارة الخارجية منفصلة عن تلك الخاصة بالتجارة الداخلية و رغم أن أولين – و هو من الاقتصاديين المعاصرين– يعتقد بعدم وجود اختلاف ظاهر بينهما، إلا أن واقع نشأة علم الاقتصاد و تطوره عبر العصور يوحي بالفصل بينهما، حيث أن البيانات و الإحصاءات التي أستمد منها علم الاقتصاد أصوله–"البيانات الخاصة بالأسواق الداخلية في المدن والقرى و إحصاءات الجمارك التي تبين الصادرات و الواردات بين الدول المختلفة– " كانت مختلفة و مادام المصدر قد اختلف فإن الناتج الطبيعي له لا بد أن يكون مختلفا أيضا.

----

(1) راجع: د. صلاح الدين نامق، التجارة الدولية و التعاون الإقتصادي الدولي، دار النهضة العربية،1972 ، ص13-

4- 2- المشاكل الاقتصادية داخليا و خارجيا :

قد تشترك التجارة الخارجية مع التجارة الداخلية في بعض الأسس التي يقوم عليها كل منهما إلا أنهما يختلفان في طبيعة المشاكل الاقتصادية التي تواجه كلاهما ، فمشاكل النقود و البنوك و الأجور و الأسعار –على

سبيل المثال – لها ناحيتها الدولية الخارجية و ناحيتها المحلية الداخلية و من ثم فإن علاجها في المجال الدولي يختلف عن علاجها في المجال الداخلي .

فالمشاكل النقدية و المصرفية الدولية تختلف في جوهرها عن المشاكل النقدية و المصرفية المحلية ، فتجار الجزائر مثلا لا يجدون أي صعوبة نقدية في شراء الأقمشة من مصانع المحلية الكبرى بينما يواجهون صعوبات نقدية كبيرة ، إذا هم أرادوا شراء الأقمشة من المصانع البريطانية .

أيضا إذا ما نظرنا إلى مشكلة الأجور سنجد أن الذي يحدد مستواها داخليا (في النظام الرأسمالي) هو العرض من العمال و الطلب عليهم ، أما المحدد الأساسي لسياسة الأجور في المجال الخارجي فهو الهجرة الدولية ، حيث يهاجر العمال من الدول ذات الأجر المنخفض إلى الدول ذات الأجر المرتفع .

كذلك فإن مشاكل تحديد أسعار السلع لها طابعها المحلي و طابعها الخارجي ، فإذا كان ممكنا فرض نظام للأسعار محليا فليس في الإمكان فرض نظام الأسعار دوليا ، إذ ليس من المستطاع لدولة ما – مهما أوتيت من قوة وسلطة – أن تجبر دولة أصغر منها على تحديد أسعار منتجاتها دوليا .

4- 3- قدرة الانتقال لعوامل الإنتاج :

إن الاقتصاديين المعاصرين يرون أن عوامل الإنتاج لديها نوع من القدرة على الانتقال من دولة لأخرى و إن لم يكن ذلك بنفس السهولة التي يحدث بها داخل الدولة الواحدة ، فالفارق إذن هو في الدرجة قبل أي شيء آخر ، و على أية حال فإن هذا الفارق في الدرجة بين قدرة عوامل الإنتاج على التحرك داخليا و خارجيا يعد كافيا لوجود اختلافات بين التجارة الداخلية و الخارجية . (1)

---

(1) انظر ، د/ حازم البيلاوي ، نظرية التجارة الدولية ، منشأة المعارف ، سنة 1999 ، ص 13.

4-4- اختلاف العملات النقدية :

المعروف أن المقيمين في إقليمين مختلفين داخل الدولة الواحدة يمكنهم استخدام عملة واحدة في معاملاتهم حيث لا توجد رقابة أو قيود على انتقال النقود بين أقاليم الدولة ، أما بالنسبة للمعاملات التي تتم على

المستوى الخارجي للدولة فإن الأمر جد مختلف حيث لكل دولة نظامها النقدي المتميز و عملتها الوطنية الخاصة .(1)

و لقـد اسـتتبع ذلـك أن عـددا كبيـرا مـن هـذه العمـلات لا يسـتخدم فـي قيـاس القـيم و لا يتمتع بقبول عام في الوفاء بالالتزامات خارج حدود دولته ،

و ذلك بغض النظر عن الفترة السابقة للحرب العالمية الأولى و التي تميزت بتوحيد النظم النقدية في العالم على أساس قاعدة الذهب .

حقيقة أن هناك دول تتمتع بمركز اقتصادي قوي في المحيط الدولي مثل أمريكا و انجلترا و فرنسا و ألمانيا ... و غيرها و من ثم تلقى عملاتها قبولا عاما لدى البنوك و المؤسسات المستغلة بتحويل العملات ، إلا أن سهولة تحويل مثل هذه العملات على المستوى الدولي لا يعني أن المعاملات التجارية الخارجية تتم بنفس السهولة التي تتم بها المعاملات التجارية الداخلية ، حيث أن سعر الصرف – نسب مبادلة العملات بعضها ببعض الذي بمقتضاها يتم التحويل دائم التغير " أحيانا يوميا". ناهيك عن احتمال إيقاف حرية تحويل بعضها إلى البعض الآخر ، و لذا فإن المعاملات التجارية الخارجية يحيط بها من المخاطر ما لا نظير له في المعاملات التجارية الداخلية .

- 4- 5- عوامل أخرى : (2)

و من أهم هذه العوامل :

1-5-4 – السياسات الوطنية المختلفة :

فالنظم القانونية و التشريعات الاقتصادية و الضرائبية و الاجتماعية و غيرها تختلف و تتباين من دولة لأخرى و يترتب على ذلك أن الدولة قد تفرض نظاما خاصا للتعامل مع الخارج يختلف عن النظام المتبع في

----

(1)التجارة الدولية ، نظريات و سياسات ، د/ طالب محمد عوض ، الطبعة الأولى ، السنة 1995 .

(2) محمود يونس ، سياسة التجارة الخارجية ، اقتصاديات دولية ، السنة 2000 ، ص 21 -22.

الداخل ، فهناك الرسوم الجمركية و نظام الحصص و الرواية على النقد الأجنبي ....، و غير ذلك من القيود التي تفرض على المعاملات الخارجية و هذه كلها مسائل لا تثور بالنسبة للمعاملات الداخلية، إذ لا يوجد مثل هذه الأنظمة في المبادلات التي تجري في الداخل بين شخص و آخر أو بين منطقة و أخرى.

ب- انفصال الأسواق :

إذا كانت الأنواع المختلفة من القيود التي تضعها كل دولة على تجارتها الخارجية تتسبب في انفصال الأسواق عن بعضها البعض ، فإن صعوبة المواصلات و الاتصالات اختلاف الأذواق و اللغة

و العـادات و التقاليـد لهـا دورهـا أيضـا فـي هـذا الخصـوص ، و فـي الحقيقـة أن التحسـن فـي وسـائل المواصـلات و الاتصـالات الدوليـة و الدعايـة و الإعـلان علـى المسـتوى الـدولي قـد أدى إلـى التخفيـف مـن حـدة انفصـال الأسـواق إلا أنـه يجـب عـدم المغالاة في ذلك حيـث مـازال هنـاك الكثيـر مـن الشـواهد التـي تـدل علـى آثـر اخـتلاف أذواق الدول في الفصل بين الأسواق " مثل الملابس ذات الطابع القومي "

4-5- 2- اختلاف السلطات السياسية :

فأبناء الدولة الواحدة يخضعون لسلطة سياسية واحدة ، كما يجمعهم تراث تاريخي واحد و يوجد بينهم شعور خاص بالولاء و التضامن قد لا يتحقق في علاقتهم مع غيرهم في الدول الأخرى ، و مؤدى ذلك هو أن التجارة الداخلية تشمل نفس المجموعة من الأفراد في حين تشمل التجارة الدولية أفراد جماعات يسكنون وحدات سياسية مختلفة .

نلخص من كل ما سبق ما يلي :

ـ ترتبط التجارة الخارجية ارتباطا وثيقا بظاهرة التخصص و تقسيم العمل إذ لو لا قيام المبادلات الخارجية ، لما تخصصت بعض الدول في إنتاج بعض السلع بكميات تزيد عن حاجتها دون أن تنتج شيئا من سلع أخرى ، و من ناحية أخرى فلو لا وجود التخصص لأنتجت كل دولة ما يلزمها من السلع و لما ظهرت التجارة الخارجية .

ـ تتسم التجارة الخارجية ببعض الخصائص التي تجعلها مختلفة عن التجارة الداخلية و عليه ، فإن العوامل التي تتحكم في تحديد أسعار تبادل السلع و أسعار العناصر التي تساهم في إنتاجها لا تسرى في حالة التجارة الخارجية بذات الطريقة التي تسرى بها في حالة التجارة الداخلية .

4-5-3 - التجارة الخارجية و دورها في تنمية الدول المتخلفة :

إن التجارة الخارجية هي القوة الدافعة للتقدم الاقتصادي في العالم و هي إحدى أوجه النشاط البشري الذي يقوم على التبادل ، و تلعب التجارة الخارجية دورا رئيسيا في التنمية الاقتصادية خاصة في البلدان النامية

التي تتميز بدخل وطني يرتكز على الموارد الطبيعية خاصة البترول .

و تقوم التجارة الخارجية في الاقتصاديات المتخلفة بدور لا يقل أهمية في تكوين رأسمال الاستثمار، فعن طريقها يمكن تكوين فائض اقتصادي يتمثل في الرسوم المفروضة على السلع المستوردة و المصدرة و أرباح مشروعات التجارة الخارجية المملوكة .(1)

كما تؤثر على عملية تراكم رأس مال الاستثمارات من خلال واردات السلع الرأسمالية ، حيث لا يمكن البدء في عملية النمو و الاقتصادي دون الحصول على مثل هذه الواردات ، فالدولة المتخلفة تزداد حاجتها إلى كميات كبيرة من الآلات و المعدات لتوفير صناعات أمامية و نتيجة لهذا الدافع تزداد حاجة البلاد المتخلفة للنقد الأجنبي و تعتمد قدرة هذه الدول على النمو إلى حد كبير على مدى قدرتها على الاستيراد .

و من هنا كان اهتمام هذه الدول بزيادة صادراتها و الحيلولة دون تدهور معدلاتها حتى تظل مقدرتها على الاستيراد مرتفعة ، و لذلك لا يبدوا غريبا أن نلاحظ الدراسات الاقتصادية التطبيقية لمختلف درجات النمو الاقتصادي في الدول المتخلفة وجود معامل ارتباط واضح بين القدرة التصديرية للدول وبين معدل تكوين رأس المال الثابت و من تم معدل النمو و تعتبر هذه الملاحظة الأساس في النقد لنماذج النمو الإجمالية التي تربط النمو بالادخار الذي لا تنظر إليه كتنمية من دخل وحده و إنما حجم الصادرات أيضا .

بمعنى أنه كلما زادت نسبة الصادرات في الدول النامية كلما كانت هذه الدول أقدر على زيادة الاستثمار و من تم معدل النمو الاقتصادي .

----

(1)المصدر : حازم البيلاوي ، نظرية التجارة الدولية ، منشأة المعارف بالأسكندرية ، سنة 1968 .

5 – اساليب قيام التجارة الخارجية وعوامل توسعها:

إن قيام التجارة الخارجية بين الدول يرجع تفسيره إلى جذور المشكلة الاقتصادية أو ما يسميه الاقتصاديون مشكلة الندرة النسبية وذلك بسبب محدودية الموارد الاقتصادية قياسا بالاستخدامات المختلفة

لها في إشباع الحاجات الإنسانية المتجددة والمتزايدة والمتداخلة إلى جانب ضرورة استخدام هذه الموارد بالشكل الأمثل وهذا يتطلب من كل دولة أن تتخصص في إنتاج السلع التي تؤهلها ظروفها لأن تنتجها ثم تبادلها بمنتجات دول أخرى لا تستطيع إنتاجها داخل حدودها أو تستطيع إنتاجها داخل حدودها أو تستطيع إنتاجها ولكن بكلفة ونفقة يصبح عندها الاستيراد من الخارج مفضلا ومن هنا تبدوا أهمية التخصص وتقسيم العمل بين الدول ترتبط ارتباطا وثيقا بظاهرة قيام التجارة ومن هنا سوف نتطرق لأهم أسباب قيام التجارة الخارجية. تتمثل أسباب قيام التجارة الخارجية فيما يلي : (1)

5 - 1 – أسباب قيام التجارة

4– 1 – 1 –اللاتوازن في عملية توزيع عناصر الإنتاج و التكنولوجيا من دولة لأخرى:

تقوم كل دولة بالتخصص في إنتاج السلع التي تتميز بها نسبيا على البلدان الأخرى ، حتى تعود عليها بالفائدة طالما أن معدل التبادل يختلف عن ذلك المعدل الذي كان سائدا قبل قيام التجارة و هذا سبب جوهري و رئيسي للقيام بالتبادل ، و ممكن أن تكون كذلك التكنولوجيا سببا في تطوير المنتجات و التغيرات التي تطرأ على المنتجات حتى تتميز بالكفاءة العالية لاستغلال الموارد الاقتصادية ، حيث التجارة تبنى على التغيرات التي تظهر على المنتجـــات داخـــل البلـــد و تطويرها.

5– 1 -2 - تفاوت التكاليف وأسعار عوامل الإنتاج والأسعار المحلية لكل دولة :

تبحث كل دولة على الانخفاض في تكاليف الإنتاج للسلعة في داخل الدولة وذلك من خلال تحقيق وفورات الحجم مقارنة بارتفاع هذه التكاليف لإنتاج نفس السلعة في دولة أخرى، ولو أنه تساوت Economies of scale التكاليف النسبية لإنتاج كل من السلعتين في كل من الدولتين لما قامت التجارة الدولية.

----

(1).فليح حسن خلف، مرجع سابق ص 25.وسامي عفيفي حاتم، مرجع سابق، ص54

5 – 1 –3- البحث في زيادة الإنتاج المحلي :

كل فائض في الإنتاج المحلي يؤدي إلى البحث عن أسواق خارجية لتسويق الإنتاج بشرط توفر كافة الظروف الملائمة للطلب على الإنتاج عالميا (1)

5 – 1 – 4 - البحث في زيادة الدخل القومي :

كل دول تريد أن تعتمد على الدخل المحقق من التجارة الخارجية وذلك بهدف رفع مستوى المعيشة محليا وتحقيق الرفاهة الاقتصادية. (2)

5 – 1 – 5 - مختلف الميولات والأذواق :

أن المستهلكين في كل دولة يسعون للحصول على السلعة ذات المواصفات الإنتاجية المتميزة والعالية الجودة لتحقيق أقصى منفعة ممكنة منها يبحثون عن التفضيل النوعي للسلعة ذات المواصفات الإنتاجية المتميزة حيث التغير في الأذواق يؤثر على منحى الطلب التبادلي من خلال أثر التغيير في الأذواق على خريطة السواء الخاص بالدولة.

5 – 1 – 6 - الأسباب السياسية و الإستراتيجية :

كل دولة تتميز ب الندرة النسبية للسلعة المنتجة تريد تحقيق النفوذ السياسي والمتاجرة بهذه السلع ا عالميا.

5 – 2 - وسائل التوسع وتطور المبادلات التجارية :

هناك عدة عوامل سهلت في توسيع عملية المبادلات والمعاملات نذكر منها ما يلي:

5– 2 – 1 – أهمية استخدام النقود في المبادلات والمعاملات : تعتبر النقود سهلة الاستخدام في توسيع عملية المبادلات والمعاملات إلى حد كبير وبصورة كبيرة حيث لم يعد بمقتضى هذا الاستخدام ضرورة لأن يتم التقاء البائع لبضاعة معينة ومشتريها في مكان وزمان معين حتى تتم عملية المبادلة وإنما يمكن إن تتم هذه المبادلة من خلال استخدام النقود، ومؤخرا ظهرت النقود الائتمانية التي وفرت إمكانية إجراء صفقات ومبادلات ضخمة بدون الحاجة إلى النقد، بل يتم ذلك باستخدام الشيكات وبذلك تم تسهيل وتوسيع المبادلات.(3)

----

(1)الاقتصاد الدولي ، سامي خليل ، الجزء الأول ، دار النهضة العربية ، القاهرة ن 2001 .

(2) اقتصاديات التجارة الدولية ، حمدي عبد العظيم ، سنة 2000 .

(3)التجارة الخارجية ، رشاد العصار ، عليان شريف ، حسام داود ، كمصطفى سليمان ، 2000 .

5 – 2 – 2 - الاستكشافات الجغرافية للحصول على الذهب والفضة في البداية :

أدت هذه الاكتشافات إلى توسيع المبادلات الدولية من خلال تصدير السلع والخدمات إلى المناطق الجديدة مقابل الحصول على الذهب والفضة والمعادن النفيسة الأخرى، وهو الأمر الذي مكن من زيادة المبادلات الدولية في النهاية. (1)

5 – 2 – 3 - الثورة الصناعية :

تطوير الصناعية أدت بتوسيع حركة التبادل الدولي بشكل واسع، خاصة وأنها ارتبطت بتطور التكنولوجية، إن الثورة الصناعية وما أعقبها من تطورات اقتصادية واسعة ارتبطت بالتطور العلمي والتكنولوجي الواسع جعل من العلاقات الاقتصادية الدولية حالة يثبت قيامها التاريخ القديم ويؤكد وجودها واتساعها التاريخ الحديث.

5 – 2 – 4 – التنويع و التوسيع للمشروعات ودرجة تركزها العالية :

رافق التطور التكنولوجي و الاقتصادي وما ذلك من إمكانيات ضخمة توسيع في المشروعات و توفر لها الإمكانية لتحقيق مقادير هائلة من المنتجات وبالشكل الذي يمكنها من تحقيق فوائض كبيرة، إن لم يكن إنتاجها جميعه في معظم الحالات لأغراض التبادل، وهو ما شكل أساسا مهما لتوسيع ونمو المبادلات الدولية.

5 – 2 – 5 – اختلاف و تطوير في وسائل وطرق النقل والاتصال وكلفته :

يعتبر من أهم التطورات في توسيع وتسهيل عملية انتقال السلع والخدمات، وبكميات كبيرة وبسرعة، إضافة إلى توسيع وتيسير عملية انتقال الأشغال بين الدول كما هو الحال في النقل جوا، كما وفر هذا التطور إمكانية نقل السلعة من مكان إلى آخر مهما بعدت المسافات ومهما كان حجم ووزن السلعة التي يتم نقلها كما هو الحال في النقل برا وبحرا وقد ساهمت في هذه السهولة تطور وسائل الاتصال وكذلك تطور وسائل الدفع، مما أدى هذا التطور إلى جعل العالم يكاد يكون وحدة اقتصادية ضخمة يتم التخصص وتقسيم العمل والتبادل بين أطرافها بسرعة كبيرة وبسهولة.

5 – 2 – 6 – اختلاف في العلامات التجارية وأساليب الدعاية والترويج :

شكل الإعلان لا يتم في التوسع لمبادلات السلع التي يتم إنتاجها فعلا، بل إلى فرض أنماط استهلاكية تتضمن تناول سلع يتطور فرضها من خلال الإعلان على المستهلكين، والتي يتم فرضها نتيجة التطور والتقدم العلمي والتكنولوجي.

---

(1)الاقتصاد الدولي ، سامي خليل ، الجزء الأول ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، 2001 .

6 - مشاكل التجارة الخارجية

"إن تشخيص الداء يسبق وصف الدواء" تلك المقولة "تنطبق على دراسة مشاكل التجارة الخارجية، فلا نجاح يمكن أن يكتب لسياسة تجارية لا تحيط مسبقا بما قد يصادف التجارة الخارجية من عقبات وعوارض التي قد تؤثر على قدرة الدولة محل الدراسة على التصدير إلى الخارج وعلى مدى جاذبية لاستيراد من الخارج بدلا من الحصول على السلع من الأسواق والمصادر المحلية كذلك تؤثر حدة المشكل على العديد من عمليات التجارة الخارجية الأخرى مثل : السياحة والنقل والتأمين ومن خلال ذلك كله تتأثر قدرة البلد التصديرية والاستيرادية معا وهذا ما ينقص من قيمة أهمية التجارة الخارجية باعتبارها من القطاعات الحيوية في أي مجتمع كان متقدما أو ناميا

تتميز المشاكل الاقتصادية الدولية بأنها أكثر استعطاء بالمقارنة مع المشاكل الاقتصادية الداخلية ويشهد على ذلك بروز مشكلات كالتقلبات في أسعار الصرف، والفوارق الدولية في مستويات الأجور، والاختلاف في الأسعار النسبة للسلع المتبادلة دوليا، ومشاكل العجز في موازين المدفوعات .ومن هذا المنطلق بمكن رد كافة عقبات قطاع التجارة الخارجية إلى نوعين :

-المجموعة الأولى : ترتبط بطبيعة الهيكل الاقتصادي لدولة معينة ويمكن أن نطلق عليها العقبات المحلية أو الداخلية للتجارة الخارجية.

-المجموعة الثانية : ترتبط بطبيعة النظام الاقتصادي العالمي ويمكن أن نطلق عليها العقبات الخارجية للتجارة الخارجية.

6 – 1 – المشاكل داخل الدولة الواحدة للتجارة الخارجية: (1)

تواجه التجارة الخارجية مجموعة من العقبات الداخلية الحادة التي ترتبط بطبيعة الهيكل الاقتصادي للدول المعنية حيث تتصل هذه العقبات عادة بالإنتاج الوطني والتمويل والمدفوعات الدولية والنقل وسوف نتطرق لكل واحدة على حدا.

6 – 1 – 1 المشاكل المرتبطة بالإنتاج المحلي :

يعتبر الإنتاج المحلي المنبع الذي ترتوي منه التجارة الخارجية وهو الدخل الأساسي لتنمية أو إضعاف طاقة الدولة التصديرية ويعتبر من أهم العوامل التي يمكن عن طريقها أن نحدد هل الدولة مصدرة أم مستوردة؟

الاقتصاد الدولي و العلاقات الاقتصادية الدولية ، عادل احمد احشيش ، مجدي احمد شهاب ، دار الجامعة للنشر الاسكندرية ، 1996 .

وتتلخص المشاكل المرتبطة بالإنتاج المحلي فيما يلي :

-نقص مستلزمات الإنتاج.

-تدني مستوى جودة المنتجات.

-ارتفاع تكاليف الإنتاج.

-صعوبة تحديد حجم الفائض التصديري.

-اختلال هيكل الإنتاج التصديري.

6 – 1– 2 - المشاكل المرتبطة بعملية التمويل :

تؤثر مشكلة التمويل على التجارة الخارجية من وجهتين :

الأولى تتصل بعملية تمويل الإنتاج القومي ذاته باعتباره المصدر الذي تستسقى منه الدول صادراتها والثانية تتصل بالتمويل المرتبط بالتجارة.

أ) **مشكلة تمويل الناتج المحلي :** إن من المشاكل الأساسية التي تصادف الإنتاج المحلي ومن ثم تحديد حجم الفائض الموجه للتصدير مشكلة نقص رؤوس الأموال اللازمة للتمويل، أو ما يسمى بمشكلة تراكم رأس المال.

هذا النقص ناتج عن عدم الاستقرار السياسي وضعف الثقة والآمان وخاصة في ظل التوجه الدول المتخلفة نحو العمل على تحررها أدى إلى تضارب في المصالح مع الدول المتقدمة وبالتالي ضعف حركة رؤوس الأموال نحو هذه الدول نتيجة السيطرة والتأميم والمصادرة والتجميد وما إلى ذلك من معوقات.

ب) ال**مشكلة المتعلقة بتمويل بالتجارة :** تعتبر هذه القضية من أحد العناصر الأساسية التي قيدت من قدرة الدولة النامية على توسيع نطاق تجارتها الخارجية، فانخفاض كفاءة خدمات التمويل المرتبطة بالتجارة والمدفوعات قد أثر سلبا على تجارة الدول النامية من ثلاث أوجه : (1)

-التأثير على قدرة المشروعات المتوسطة والصغيرة على المساهمة في التجارة إلخ.

-التأثير على المنافسة الفعالة مع المصدرين من الدول الأخرى.

-إن اضطرار اعتماد صغار المصدرين على مواردهم الذاتية في ظل نقص التمويل المتاح قد جعلهم أقل قدرة على طرح منتجاتهم بأسعار تنافسية أو تمويل أي توسع منتظر في حجم صادراتهم.

----

(1) مقدمة العلاقات الدولية ، محمد طكب الشافعي ، دار النهضة العربية للطباعة و النشر بيروت .

وتكمن العوامل التي تساهم في نقص الخدمات التمويلية المرتبطة بالتجارة الجارية في البلدان النامية ما يلي :

-عدم كفاية المصادر المالية المطلوبة لتمويل عمليات التجارة في سوق الخدمات المالية الوطنية.

-ارتفاع تكلفة عمليات التمويل كنتيجة لقصور في أنظمة الاتصالات أو لنقص المعلومات المتعلقة بالأطراف الأخرى في العملية التجارية كالبيانات الخاصة بالائتمان.

ـ القيود التنظيمية التي يتمثل أهمها في القيود المفروضة على العامل في الصرف بما يعوق استخدام أساليب للتمويل والدفع القائمة، أو في احتكار الدولة لخدمات تمويل التجارة.

-عدم توافر الخبرات المالية المتخصصة لدى بيوت التمويل.

6 –2 - المشاكل المتعلقة بالمدفوعات الخارجية :

يقصد بها تلك العقبات المرتبطة باختلال ميزان مدفوعات الدولة فمن الأهداف الاقتصادية الجوهرية الموجودة من أية خطة للتجارة الخارجية معالجة الاختلال الحادث في الميزان التجاري وصول إلى تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات.

وقد يؤدي العجز المستمر في الميزان التجاري إلى أمر هما:

أ) ارتفاع حجم الاستدانة من العالم الخارجي لسد هذا العجز وبالتالي ازدياد عبئ خدمة الدين الخارجي أقساط القروض والفوائد الأمر الذي أدى إلى توسع حجم العجز مع العالم الخارجي.

ب) اللجوء إلى القروض قصيرة الأجل وذات الفائدة المرتفعة لتغطية جانب من العجز في الميزان التجاري ويعتبر هذا النوع من القروض مظهرا من مظاهر الاختلال في ميزان المدفوعات لأنه يعد بمثابة بنود موازنة لتحقيق حالة مؤقتة من التوازن مع العالم الخارجي.

6 – 3 – اختلاف مشاكل بالنقل المحلي :

ترتبط التجارة الخارجية والمحلية بالنقل ارتباط الروح بالجسد فلا تجارة بغير نقل ولا نقل بدون تجارة، يرجع ذلك إلى أن التجارة غاية والنقل وسيلة تحقق هذه الغاية، لذا يلاحظ أن نمو التجارة والنقل في خطين متوازيين، وتظهر أهمية النقل المحلي في التجارة الخارجية في ربط المسافة الداخلية بين مناطق الإنتاج ومناطق الاستهلاك طبقا لحد الوجهين : (1)

----

(1) التجارة الدولية ن محمد سيد عابد ، ، مكتبة و مطبعة الاشعاع الفنية ، الاسكندرية 2001 .

-نقل الصادرات إلى موانئ التصدير.

-نقل الواردات إلى مواقع الاستهلاك.

ومع ذلك تنمية حركة النقل تواجه عدة عقبات منها :

-انخفاض طاقة أسطول النقل المحلي.

-عدم توافر شبكة طرق وموانئ أكثر ملائمة.

-مشكلة التكدس بالموانئ.

-عدم استخدام أساليب النقل الحديثة.

6 – 4 – تنوع المشاكل بين الدول للتجارة الخارجية.

تتعلق التجارة بمؤثرات ومتغيرات دولية خارجية تؤدي بها إلى خطورة تتصل بطبيعة النظام الاقتصادي العالمي ومن ثم فإنها لا تقع تحت رقابة أو تأثير الاقتصاد الوطني، ويتم التعامل مع هذه العقبات كمعطيات أو واقع من العسير أن تغيره الدولة بإرادتها المنفردة، وذلك على خلاف المشاكل الداخلية التي تتعامل مع متغيرات تخضع لتأثير الاقتصاد الوطني.

ومن أهم المشاكل الخارجية تلك المتصلة بطبيعة الأسواق الخارجية وتقلبات أسعار الصرف، والقيود أو الحواجز الجمركية وعقبات النقل الخارجي وسوف نتطرق لكل واحدة على حدا.

6 – 4 – 1 - المشاكل المرتبطة بطبيعة الأسواق الخارجية :

إن استبدال خطط التبعية الاستعمارية بخطط التبعية الإقتصادية من الدول المتقدمة بنيت عليها تقسيم السوق العالمية إلى مركز وأطراف مركز تحتله الدول المتقدمة وأطراف تشغلها الدول النامية.

فالدول النامية تعتبر مستودعا رئيسيا للثروات الطبيعية والمواد الخام في العالم وتعتبر سوقا للتصريف نحو ثلاث أرباع سكان العالم وبالتالي أصبح ينظر إليها على أنها مجرد حقول أو مناجم أو غابات للمواد الخام وسوقا رائجة لتصريف منتجاتها.

وصادرات الدول النامية لا تتسم بالتخصص الشديد فحسب وإنما أيضا بعدم تنوع أسواقها، إذ أنها إما توجه لتغذية صناعات دول متقدمة معينة إن كانت في شكل مواد خام أو تخصص مباشرة لاستهلاك شعوب هذه الدول (إن اتخذت شكل سلع غذائية تقليدية).

----

(1) التجارة الدولية ن محمد سيد عابد ، ، مكتبة و مطبعة الاشعاع الفنية ، الاسكندرية 2001

6 – 4 – 2 – اختلاف مشاكل تقلبات أسعار الصرف الأجنبي:

يشكل سعر الصرف أهمية خاصة في مجال المعاملات الاقتصادية الدولية، إذ يعد انعكاسا للعلاقات المترابطة بين الاقتصاديات الوطنية ورمزا لطل دولة يظهر درجة قوتها أو نفوذها الاقتصادي والعالمي.

بعد إيقاف العمل بقاعدة الذهب الدولية وسيادة نظام العويم المدار للعملات الأجنبية Managed Floatingمنذ بداية السبعينات وحتى الآن ففي رحاب هذا النظام الأخير تتقلب أسعار صرف العملات من وقت لآخر وهو ما يؤدي إلى تقلبات مناظرة في مستويات الأسعار المحلية بالمقارنة بمستويات الأسعار العالمية، حيث تحدث هذه التقلبات الأخيرة حركات نمو وانكماش في قيم الصادرات والواردات ولا شك فإن هذا الإختلال سوف يترتب عليه عدم استقرار في أحوال التمويل الدولي في العالم.

6 – 4 – 3 – اختلاف مشاكل القيود الجمركية :

يخص موضوع القيود الجمركية بنصيب كبير من اهتمام كتاب التجارة الدولية لماله من تأثير كبير وواضح على مدار حركة سلع التجارة الخارجية حيث أن هذه القيود تدور مع التجارة الخارجية وجودا ذلك أن وضع هذه القيود يفترض بداية قيام التجارة الخارجية فإذا ما انعدمت هذه التجارة لا تقوم لتلك الحواجز قائمة.

وقد تفرض هذه القيود المتمثلة في الرسوم الجمركية على السلع المستوردة ونظام الحصص في كثير من الدول بل أن بعض الدول تمنع من استيراد سلع معينة وقد يكون الغرض من هذه القيود هو الحصول على إيراد للخزانة وحماية صناعة معينة.

6 –4 – 4 – اختلاف المشاكل الخاصة بالنقل الخارجي :

إن المشكلات التي قد يلقاها المصدرون أو المستوردون من خلال التعامل مع قطاع النقل الخارجي تختلف عن طبيعة المشكلات الخاصة بالنقل المحلي، من حيث أن النقل الدولي لا يقع تحت سيطرة دولة المصدر أو المستورد ومن ثم فلا تملك عليه سلطانا.

من المشاكل المرتبطة بالنقل الخارجي ما يلي :

- صعوبة الحجز في الميعاد الملائم.
-وصول البضائع إلى التاجر في وقت غير ملائم.
- النقل بأساليب غير ملائمة (كالنقل على السفن بدلا من النقل الجوي مما يؤثر على البضاعة).
- احتكار أساليب النقل الدولي كالتحكم في سعر خدمة النقل، ودرجة جودها ومواعيدها.
- المشاكل المرتبطة بالموانئ الأجنبية كحدوث حالة تكدس في موانئ الدول الأجنبية.

المبحث الثاني: نظرة تاريخية عن التجارة الخارجية في الجزائر

سنحاول في هذا الفصل أعطاء صورة أجمالية عن تجارة الجزائر الخارجية خلال الفترة 1792 إلى سنة 1918 ، و هذا منذ أن استرجعت الجزائر استقلالها بعد صراع دام حوالي ثلاثة قرون ، هذا الحدث له تأثير كبير غلى الميادين الاقتصادية ، حيث كانت كل المنتجات الجزائرية التي كانت تؤخذ من الداخل و توجه إلى موانئ أخرى في سائر أنحاء البحر الأبيض المتوسط .

في هذه الفترة أرادت الجزائر توحيد مجوداتها و تكريسها لتنمية البلاد و توفير ما كانت تنفقه في حروبها المستمرة لملء خزائن الدولة .

وقد قسمنا هذا الفصل إلى ثلاث مراحل :

- مرحلة أولى هي مرحلة استقلاله من الهيمنة الاسباني منذ 1792 .
- مرحلة ثانية و تمتد من 1830 إلى 1870 .
- مرحلة ثالثة تمتد من 1871 إلى 1918 .

1 ـ مرحلة تحرير التجارة الخارجية الجزائرية من الهيمنة الاسبانية

تعتبر هذه الفترة فترة استقرار نسبي و فترة اليقظة بالنسبة للقيادة العمومية التي أدركت أن الهيئات الأجنبية التي كانت تحتكر التجارة الخارجية مع أروبا ، تستغل ثروات البلاد استغلالا فاحشا ، الأمر الذي جعل البيات و بعض الأعيان يحاولون الاهتمام بالتجارة الخارجية ، لأنه الفرع الرئيسي في الاقتصاد الوطني ، لكن لم نستفيد الجزائر و لم تتمكن من مسايرة الركب الحضاري في هذا الميدان لأن البايات أراد كل واحد منهم للرفع في ثروته من هذه المصادر ، حيث آنذاك كان الحكم مدنيا و عسكريا في نفس الوقت ، كان حكما جماعيا شوريا في القمة و فرديا مطلقا في القاعدة .

1 ـ 1 ـ الأوضاع السياسية الداخلية و الخارجية :

رئيس الدولة آنذاك هو الذي كان عبارة عن منفذ أمين ، مهمته تطبيق القوانين المدنية و العسكرية و تنظيم الجيوش و مراسلة القبائل و على التنظيمات المالية و الإدارية و يستمد سلطاته من الديوان أو مجلس الشورى و يعين الداي أو ينصب إلا من طرفهم و بحضورهم ، و كان الحكم مركزي يعتمد

----

(1) Julien (ch.a) M Histoire de l'algerie contemporaine (1827 - 1872)

على أجناد من الأتراك و على قبائل ، تحظى بامتيازات عديدة و تدعى قبائل المخزن هذا فيما يتعلق بالاعتبارات الداخلية ، أما عن علاقات الأيالة القسطنطينية كانت صورية أكثر منها عملية ، كلما تعين داي جديد كانت تجلب للجزائر معونة .

و كانت الدول الأوربية و أمريكا تعين قناصل يمثلون مصالحها لدى الداي و كانت فرنسا تبذل جميع المساعي للحفاظ غلى صدقاتها مع الجزائر و ذلك للاستفادة من تجارتها الخارجية مثل الحصول على حمولات من القمح و الشعير التي انقدت مناطق الوسط الفرنسي من المجاعة حتى أنها لا تدفع ضريبة نتيجة الصداقة و كذلك كانت تحظى بامتيازات في الشرق الجزائري و كانت تستغل نقطة واحدة من ساحل البلاد لصيد المرجان بعدها تم اتفاق بين فرنسا و الحكام في الجزائر في ازدياد عدد المؤسسات الفرنسية في الشرق الجزائري مقابل إتاوة سنوية تنقسم بين السلطات المحلية و الخزينة المركزية حتى أصبحت فرنسا تعتبر هذه المؤسسات ملكا لها لا يحق للجزائريين أن يتدخلوا في شؤونها و اتسعت تجارة هذه المؤسسات إلى تجارة الحبوب و الجلود و الشموع و الصوف كذلك انجلترا بذلت كل الجهد لتعرقل الاقتصاد الفرنسي و استحوذت كل المؤسسات التجارية التي كانت تشرف عليها فرنسا في الشرق الجزائري و كانت تساعد الجزائر بالصواري و الحبالة و البارود و المدافع ...إلخ .

فبعد توحيد أرويا ضد بلدان المغرب هنا جعلت السلطات الجزائرية تعبد المؤسسات إلى الفرنسيين ، لكن انجلترا دائما تعرقل جميع المشاريع الفرنسية ، . أما باقي الدول الأوربية ، فإنها كانت تدفع ضريبة سنوية تضمن بها الأمن لمراكبها و كانت تفرض على كل قنصل جديد إتاوة في شكل هدية اقدم كل سنتين سواء تجدد القنصل أم لم يجدد.

1 ـ 2 ـ الأوضاع الاجتماعية :

أن البنيات الاجتماعية آنذاك هو أن قانون الأسرة هو الخلية الحية التي تساهم في تكوين الجماعات و توسيعها ، و بعد الأسرة تأتي مهمة الدشرة و يحكمها أكبرهم لأكثرهم مالا و جاها و حكمة ، أما عندما تجتمع الأعراش فتكوّن قبيلة التي تعتبر وحدة سياسية و اقتصادية و اجتماعية باختيار القائد و يسوده نظام يشبه النظام الاشتراكي ، فوسائل الإنتاج كلها تحت تصرف جميع العاملين و الأرضي ملك مشاع للقائدين على خدمتها ، أما العجزة فلهم إعانات مختلفة تساعدهم على العيش و عندما تحدد الضرائب ، فان القائد يجمع الاعيان و بالاتفاق يوزعونها حسب الطاقة على الأعراش و الأسر .

---

(1) Julien (ch.a) M Histoire de l’algerie contemporaine (1827 - 1872)

لكن في هذه الفترة تأثرت الجزائر بعديد من الأوبئة و الكوارث التي تعرض لها مقاطعة قسنطينة و قد تسبب هذا في خسائر مادية جسيمة و بالتالي أدت إلى نقصان في الانتاج و تقهقر بالنسبة لمختلف أنواع النشاط ، الأمر الذي من شأنه يؤثر تأثيرا على سير التجارة الخارجية .

1 ـ 3 ـ الأوضاع الاقتصادية :.

كانت الجزائر في تلك الفترة بلدا فلاحيا بالدرجة الأولى ، تكتسب مراع شاسعة و سهول فسيحة تكثر فيها منتوجات أمريكا و الهند و ما ينبث في أراضي أروبا ، و تنتج كميات هائلة من القمح و الشعير و الصوف و الجلود و الشموع و تمتلك حيوانات مختلفة من الأبقار و الأغنام و الماعز و البغال و الحمير الممتازة .و سهول منتجة تعتبر من أجمل الأراضي و أوسعها في العالم التي تتميز بإنتاج الشعير و الجوز و التين و الزيتون و كانت الملكية للأراضي آنذاك على أنواع : (1)

1 ـ 3 ـ 1 ـ الملكية الخاصة :

و هي قليلة جدا و مركزة في ضواحي المدن و هي شبه اقطاعية .

1 ـ 3 ـ 2 ـ ملكية مشاعة :

و هي أراضي العرش التي يستغلها كامل أفراد القبيلة كل حسب طاقته .

1 ـ 3 ـ 3 ـ الأحباس و أملاك الدولة :

و تشرف على تسييرها المصالح الادارية بمساعدة قبائل المخزن و في بعض الأحيان تعطى هذه الأراضي لأفراد أو لقبائل تستغلها مقابل أجر يتفق عليه .

كانت الجزائر في تلك الفترة مميزة بإنتاج الأرز الرفيع تباع للأهالي بأثمان معقولة جدا . و كذلك يقومون بزراعة الكتان الممتاز و يقدم منه كهدايا إلى القسطنطنيين كما أنها كانت تمتاز بزراعة التبغ و يصدر إلى الدول المجاورة و إلى تونس .

أما الثروة الحيوانية فلم تكن تهتم الدول بإحصائياتها لكن كانت الجزائر لها عدد من الأبقار و كان يصطادون الأسماك بالقرب من سواحلهم .

أما الصناعة ، فكانت تقليدية من أشهرها نسيج الزرابي و الأقمشة ، توجد مصانع لصناعة الشواشي الصوفية و المحازم الحديدة و الأحذية الجلدية .

---

(1) Julien (ch.a) M Histoire de l'algerie contemporaine (1827 - 1872)

كما تمتاز في العاصمة سك النقود ، و بناء المراكب و مصانع للأسلحة و الذخائر الحربية إلى جانب النجارين و الحدادين و الصباغين و الدباغين إلى غيرها من صناعات شائعة في ذلك الحين من طرازه السروج الذهبية و الخزف الملون و صناعة السفن لاستعمالها للصيد و الخزف .

إلى جانب هذا كانت في الجزائر مناجم متعددة ، فكانت تصدر كخامات إلى الخارج و لتطوير هذه الصناعات كانت الجزائر تستورد أدوات معظمها من أوروبا كذلك تستورد بعض المواد المصنعة كقطع الأسلحة و غيرها من الأدوات التي تحتاجها لممارسة كثير من الحرف و اليد العاملة في الجزائر كانت تجد الشغل في جميع المجالات الموجودة من الفلاحة و الحرف و كانت الصناعة بدائية و ذلك لسبب الانغلاق غلى النفس عن العداوات الاروبية المستمرة .

أما بالنسبة للتجارة فهناك التجارة التي تتم في الأسواق المحلية و يتناول كل ما يحتاج إليه المستهلكون الأفراد من منتوجات محلية أو مستوردة تفرض رسوم على كل تاجر يستلمها أمين ويسلمها للمصالح الإدارية ، كذلك كانت تستعمل المقايضة ، لان النقود الذهبية لم تكن منتشرة بكثرة .

أما التجارة الخارجية كانت تتم مع اروبا عن طريق الموانئ بواسطة الأجانب و عدد قليل من الجزائريين ، مع إفريقيا عن طريق القوافل بواسطة الأهالي ، فالتجارة كانت تحتل مكانة مرموقة و كانت من أهم عناصر الثروة في البلاد و لكن جزءا هاما كان بين أيدي الأجانب يعيشون به كما يشؤون و يستغلونها في تطوير بلدانهم .

2 ـ تطوير المؤسسات المالية من الفترة 1830 إلى سنة 1870

تميزت هذه المرحلة بعمل فرنسا على جعل الجزائر سوقا لمتوجاتها المصنعة و مصدرا للتزويد بالمواد الأولية و هذا بالقضاء غلى المنافسة الأجنبية للسلع الفرنسية في السوق الجزائرية و ذلك بفرض رسوم جمركية عالية على الواردات الأجنبية إليها ، و إعفاء الواردات الفرنسية منها و توجيه الصادرات الجزائرية إلى السوق الفرنسية و ذلك بتخليصها من الخضوع للرسوم الجمركية عند استيرادها لهذه السوق و تسخير السفن الفرنسية لنقلها .

ثم تمويل مشاريع الإنتاج و توجيهه بحيث يكون تكتلا لإنتاج فرنسا و استعمال النقد الفرنسي .

كان هناك نظام جمركي تجاري الذي يحكم في التبادل التجاري بين الجزائر و الأسواق الخارجية و النظام ألفلاحي ، و يتحكم في الملاحة التجارية الجزائرية و الخارج ، و على السواحل الوطنية .

في هذه الفترة تميز النظام الجمركي بالبحث عن صيغة نهائية تضمن مصالح فرنسا في الجزائر و تسمح للاستعمار بالتزويد من الخارج بالمواد الأولية الضرورية لتقدمه ، حيث كانت فرنسا تشجع استيراد المواد الضرورية لوجود الجيوش الفرنسية في الجزائر و تسخير سفن فرنسية لتسهيل التجارة الخارجية مع تقديم تسهيلات عسكرية لمختلف البحريات التجارية .

و بعد تطور النظام الفرنسي في الجزائر ، قامت فرنسا بإصدار الأمر المؤرخ في 11 نوفمبر 1835 يعتبر أول تنظيم لعلاقات الجزائر مع الخارج حيث تعفى السلع ذات الطابع الفرنسي من الرسوم الجمركية أما السلع الأجنبية فتخضع لخمس الرسوم المعمول بها في فرنسا إذا كانت آتية من ميناء فرنسا و ربع الرسوم اذا كانت اتية من ميناء غير فرنسي ، أما الصادرات الموجهة إلى فرنسا فقد أعفيت من هذه الرسوم ، بينما الصادرات لغير فرنسا أخضعها للتعريفة الجمركية العامة المطبقة في فرنسا و هذه خطوة أولى من فرنسا للسيطرة على التجارة الخارجية الجزائرية .(1)

و في 9 جوان 1845 صدر قانون الذي يعفي صادرات فرنسا في اتجاه الجزائر من الرسوم للخارج .

في 17 جويلية 1867 صدر قانون ينسب السلع الجزائرية إلى سلع فرنسية و الواردات الأجنبية قسمت مواد تستفيد من تعريفة خاصة و مواد أخرى متفق عليها تدفع ثلث الرسوم المعمول بها في فرنسا و مواد تخضع للرسوم المطبقة في فرنسا ، و ظهرت قوانين أخرى لتخدم صالح فرنسا في التجارة الخارجية مع استغلال الخارج في تقدم الاستعمار و نجاحه في الجزائر .

وصلت فرنسا في هذه المرحلة أنها تشتري منتوجات من الجزائر بأسعار بخسة و يعيدون بيعها بأسعار مرتفعة للخارج ، وكثيرا ما يفرضون السعر الذي يردونه .

ـ المؤسسات المالية التي ساعدت على تطوير التجارة الخارجية في هذه المرحلة :

فرضت فرنسا العملة الفرنسية و تداولها في الجزائر منذ أن بدأت بوضع قوانين سير التجارة و المنتجات داخل و خارج الجزائر و في 7 ديسمبر 1831 (2) يقضي بأن النقد الفرنسي عملة رسمية في الجزائر و هذا الانتشار للنقد الفرنسي أدى إلى تأسيس البنك الجزائري عام 1851 الذي يصدر قطع النقد الضرورية للتعامل حيث كان الاستعمار الفرنسي محتاج إلى نظام بنكي داخل الجزائر .

كان هذا البنك يقدم مساعدات مالية للتجار ، خاصة الوسطاء القادرين على تسديد ديونهم ، حيث القرض هو المصدر الوحيد للتمويل (3) فالتجارة هي التي تطلب وجود البنك .

---

(1) Enquête sur le commerce et la navigation de l'Algérie . Alger Bastide

(2) Démontés : L'Algerie industrielle et commerçante , Paris , Carbonet 1930 p 2 et 28 .

3 ـ تطوير المؤسسات المالية من سنة 1871 إلى سنة 1918

تطورت التجارة الخارجية سريعا و خاصة الصادرات و يعود هذا إلى تطور إنتاج القطاع الاقتصادي الأوربي و كذلك الهدوء النسبي الذي ساد الجزائر في هذه المرحلة و التشجيع الذي لقيه المعمرون من طرف الإدارة الاستعمارية و تركيز أسس الاستعمار ، و تنظيم هياكل الحكم و الإدارة و الاقتصاد ، مما زاد في فترة المعمرين و زيادة إنتاجهم الموجه للتصدير ، كما برزت في هذه المرحلة ملامح و أفاق السياسة الاقتصادية في الجزائر ، و القوى و العوامل الداخلية و الخارجية التي تحددها و توجهها و هكذا تبرز دور القطاع الاقتصادي الاروبية في الإنتاج و في الحياة الاقتصادية العامة للجزائر ، و هو يخدم الأقلية الاروبية الاستعمارية فيها ، و أصحاب المصانع الأجنبية و في الوقت الذي يشتد فيه عضد هذا القطاع و يتطور إنتاجه ، نجد أن هناك قطاع أخر ، و هو القطاع الاقتصادي التقليدي أو الجزائري ، يعيش في ركود و تراجع حيث لم يجد أي اهتمام من طرف الاستعمار إلا الإهمال .

ـ المؤسسات المالية التي تساعد على تطوير التجارة الخارجية في هذه المرحلة :

شهدت هذه المؤسسات تطورا واضحا خلال هذه المرحلة حيث أصبحت تشارك بنسبة مهمة في تمويل الإنتاج و الأعمال التجارية إلى جانب البنك المركزي تأسست الشركة الجزائرية بصلة رسمية في 1877 و كذلك " القرض العقاري الجزائري و التونسي " (1) التي تقومان بعملية القرض و البنك ، كما تأسست مؤسسات أخرى مالية تقدم قروضا مالية للمنتجين و التجار كما أنها تشارك في عدة انتاجات و مشاريع و كانت الحكومة تشجع القرض التجاري ، بتنظيم عقود ضمان الحقوق التجارية أو رؤوس الأموال المستثمرة ، التي تؤدي إلى حقوق غير مستعملة استعمالا شرعيا (2) .

كانت تصل نسب فوائد القرض التي تقدم إلى 50 بالمائة أحيانا و قد حددها القانون الصادر في 13 أفريل 1988 ، ب 8 بالمائة بالنسبة للفائدة المتفق عليها و ب 5 بالمائة بالنسبة للقاعدة الشرعية . (3)

بعد مرور خمس سنوات من الاستعمار الفرنسي للجزائر ، ارتفعت قيمة التجارة الخارجية و هذا يدل على عودة النشاط التجاري الذي كان موجودا قبل الاحتلال و علاقات الجزائر مع اروبا و الدول المجاورة ، أصبح ممكنا بعد تمركز الفرنسيين في أهم المدن الساحلية ، التي كانت تربطهما علاقات تجارية تقليدية .

----

(1) CALLISSOT : L’economie de l’Algerie du nord .P.U.F , 1969 .P46.
(2) ERNEST Picard
(3) DEMONTES .

كانت تشجع في هذه الفترة الواردات و ذلك بزيادة المهاجرين في الجزائر و كذلك إعادة تنظيم الأسواق الداخلية ، و تنظيم المواصلات ، حيث كان النظام الجمركي منذ عام 1835 يسمح للواردات الفرنسية بالدخول للجزائر دون التعرض للرسوم الجمركية ، و بدأ القطاع الاروبي يشارك في الصادرات بنشاط ، حيث كل إنتاجه موجه للتصدير ، أما تطور الواردات فهذا يدل على تطور التنمية في القطاع الاروبي ، و تطور الاستهلاك فيه ، حيث هذا القطاع يستقبل أكبر نسبة من هذه الواردات و كذلك غزو المصنوعات الأجنبية للسوق الجزائرية .إلى جانب القوانين الصادرة في هذه الفترة، سمحت في تطوير الملاحة البحرية التجارية بين الجزائر و فرنسا .

كذلك لعب دور الخمور كمحور نشاط الصادرات نظرا لتقدم الإنتاج الزراعي في القطاع الاروبي .

أما أثناء الحرب العالمية الأولى ، كثير من المصانع الفرنسية توقفت أو وجه إنتاجها للحرب هنا واردات الجزائر قلت ، خاصة من حيث القيمة ، اذ أن أغلبها مواد مصنعة ذات أسعار مرتفعة . في هذه الفترة كان تحسن في الميزان التجاري لصالح الجزائر و كان مرحلي فقط . بعد الحرب تعود الغلبة للواردات ، و عدم تأثر الصادرات بهذه الحرب و هذا راجع أن أغلب منتجاتها زراعية و مطلوبة في الأسواق و كذلك ارتفاع في الأسعار . و عملت فرنسا على توجيه جميع صادرات الجزائر نحو بلادها .

4 ـ تطوير التجارة الخارجية و المؤسسات المالية الجزائرية فيما بين الحربين

الجزائر لم يكن لها نظام جمركي خاص بها ، لكن كانت لها إمكانيات اقتصادية و متنوعة بينما طبيعة العلاقات التجارية التي تربطها بالأسواق الصناعية ، و خاصة السوق الفرنسية ، تجعلها غير حرة ، حيث لا تستطيع تغيير البنيات و الأصول الجغرافية للواردات ، أما الصادرات فهي مرتبطة بالإنتاج الذي يخضع لتوجيهات الأسواق الخارجية الصناعية ، ثم أن ارتباط الجزائر بفرنسا ماليا و جمركيا يجعل هذه الأخيرة تسيطر على تجارة الجزائر الخارجية سيطرة تامة .(1)

تتم التجارة مع غير فرنسا و مستعمراتها ، في إطار العقود التي تبرمها فرنسا مع الدول الأخـ ـرى . و في الغالب هي عقود دفع و عقود تجارية ، و بجانب عقود الدفع توجد عقود مالية تفتح في الغالب ، قروضا لفرنسا ، التي تدخل في إطار الواردات و الصادرات ، و هذا يسمح باستعمال موارد العملة الصعبة لتزويد فرنسا و تجهيزها .

----

(1) CALLISSOT : L’economie de l’Algerie du nord .P.U.F , 1969

في العقود الثنائية التي تحدد التبادل بتوزيع سلعي فإن الجزائر تسارع في توزيع الصادرات ، أما عند الاستيراد فبالعكس تستفيد من التوزيعات الخاصة بها . أما مشتريات الجزائر من بلدان التبادل الحر فتتم تطبيقا لبرنامج موضوع ، مع مراعاة القروض المهيأة . و موافقة السلطة المركزية ، مع العلم أن كل العمليات التجارية و المالية تتم بواسطة النقد الفرنسي .

فالاستقلال المالي الذي أعطي للجزائر عام 1900 كان شكليا و مجرد من أي محتوى حقيقي و لاحتكار فرنسا على عملياتها التجارية و احتكار الملاحة من طرف الاتحاد الجمركي و سيطرتها على السوق الجزائرية .

وضعت فرنسا ، الجزائر سوقا لمنتجاتها الصناعية للقضاء على أي اتجاه صناعي في الجزائر ، حتى تبقى مصدرا تتزود منه بالمواد الأولية و المنتجات الصناعية التي كانت تدخل إلى الجزائر بأسعار مرتفعة ، بينما صادرات الجزائر تكون في شكل مواد خام و بأسعار منخفضة . و طبيعة هذا التبادل هي التي أثرت على الاقتصاد الجزائري و سبب العجز الذي تعاني منه الجزائر في الميزان التجاري ، فصادرات الجزائر من المواد الأولية تنخفض خلال الأزمة الاقتصادية العالمية ، و تزداد في السنوات التي تشهد فيها هذه الدول نشاطا اقتصاديا .

إن العجز التجاري الذي صاحب التجارة الخارجية للجزائر في عهد الاستعمار ، يرجع إلى شروط التبادل مع الأسواق الصناعية الرأسمالية التي كانت صادراتها إلى الجزائر في شكل مواد مصنعة ، بينما صادرات الجزائر ظلت تصدر في شكل مواد خام في الفترة 1920 إلى 1930 . نظرا لحركة التنمية التي تعتمد على استيراد وسائل التجهيز من الخارج بينما هذا العجز انخفض خلال الفترة 1930 إلى 1940 ، نتيجة لتوقف حركة التنمية ، و استيراد المواد الضرورية للتجهيز خلال الأزمة الاقتصادية العالمية . فالواردات كانت تمثل حوالي ثلاث أخماس التبادل الخارجي ، أما الصادرات فتمثل أغلب الإنتاج من القطاع الأوروبي و ليس القطاع التقليدي .

- المؤسسات المالية للقروض فيما بين الحربين :

تكونت مجموعة من المؤسسات المالية مختصة حسب الحاجات و الفروع الإنتاجية ، من زراعة و تجارة و صناعة ، و ما أن جاءت الحرب العالمية الثانية حتى كان هناك نظام متكامل لمؤسسات القرض (1) قامت هذه المؤسسات بتحريك القروض المستثمرة في الجزائر فيما بين الحربين ، خاصة قطاع الزراعة الذي كان يستقبل أكبر نسبة من هذه الاستثمارات نظرا لسياسة فرنسا التي تهدف إلى إبقاء الجزائر بلدا زراعيا بهذا قامت بإنشاء بنك جزائري للقرض الزراعي ، و في سنة 1893 تكونت مؤسسات للقرض خاصة للجزائريين ، و تسمى " الشركات الأهلية للتوفير " لمساعدة المزارعين الجزائريين على استغلال أراضيهم ..

لكن وجود الفرنسيين في الجزائر لم يقدم لها ألاّ التخلف في الوقت الذي تملك فيه إمكانيات ضخمة تؤهلها لأن تكون بلدا صناعيا لكن فرنسا عملت و خاصة من خلال التجارة الخارجية ، على أن تبقى الجزائر سوقا لمنتجاتها المصنعة ، و مصدرا تتزود منه بالمواد الأولية و الغذائية ، وفقا للنظرية الاستعمارية .

---

(1) GANIAGE : L'Afrique au XXème .s. Paris 1966 p 141 et 142 .

المبحث الثالث : الاقتصاد الجزائري

يحتل القطاع التجاري في الجزائر 55 بالمائة من مجموع المؤسسات الاقتصادية متبوع بقطاع الخدمات و اعتبر هذا الأخير حاليا من أهم النشاطات الاقتصادية ، و أغلب المؤسسات الصناعية متمركزة في الوسط الحضري بنسبة 83.5 بالمائة و 16.5 بالمائة في الوسط الريفي . و يطغى القطاع الخاص على النسيج الاقتصادي ب 2.6 بالمائة من القطاع العام في حيـ ـن تمثل المؤسسـ ـات المختلطـ ـ ـة و الأجنبية ب 1.7 بالمائة .

1 ـ مخطط الإنعاش الاقتصادي و دور الدولة :

عندما ترك الفرنسيون إدارة البلد ، غرقت البلاد في فوضى نقص المؤهلات ، حيث واجهت الدولة المعطاة بالهيكلة المركزية الاشتراكية التي أعطت الدولة سلطتها التامة على اقتصاد البلد .

و في سنة 1970 ابتدأت مرحلة التخطيط المركزي ، مشددة على رغبة السلطة في الاستثمار الاجتماعي و المالي ثم يليها المخطط الثاني الرباعي 1974 ـ 1979 الذي غير التوجه الزراعي إلى الصناعي ، ظهرت بعدها سياسة الترقيع بين 1977 ـ 1979 لخلق إستراتيجية أخرى .

و في الفترة الأكثر واقعية شهدت بروز المخطط الخماسي 1980 ـ 1984 ، ثم الخماسي الثاني 1985 ـ 1989 موجها لتنويع مدا خيل البلد ، شهدت هذه المرحلة اهتماما أكبر بالقطاع الزراعي ، استقلالية تجارية . أكثر من هذا و في السنوات 1994 ـ 1998 شاهد الاقتصاد الجزائري على فتح البنوك .

عملت الدولة على إنعاش الاقتصاد من خلال إنشاء هذه المخططات و الإخلاص للاشتراكية و عزلة الاقتصاد بسبب ندرة المواد الأساسية ، تبذير ، ضعف التسيير و انعدام المسؤولية أدى إلى فتح النقاش السياسي في تحرير الاقتصاد و هيكلة الدولة من جديد ، و بعد إحداث أكتوبر 1988 ، انتهجت الدولة الاهتمام لأسعار الطاقة أكثر و حاولت تغيير نمط صادراتها .

في مراحلها الانتقالية أعطى صندوق النقد علامات ممتازة للجزائر ، المغيرة لسياسة احتكار الدولة صاحبتها عودة الأراضي الزراعية لها يخدمها حيث أممتها الدولة في السبعينات مع إعطاء البنك المركزي سلطة تحديد الديون و توزيع الأموال ، بعد أن كان القانون سياسيا ، كما ظهر على الساحة ضرورة تغيير

النمط ألريعي و إدخال التجارة كمحرك أساسي للاقتصاد ، ساعدت العائدات مؤخرا إلى مسح المديونية الخارجية .(1)

قامت بخصخصة الشركات العامة بالشراكة أو البيع المفتوح محاصر بالعراقيل الإدارية ، كما عملت على فتح عدة قطاعات للاستثمار ، فالجزائر حاليا في أول قائمة المستثمرين الأوربيين و أرباب العمل الأجانب و في عدة مجالات كالاتصالات و السياحة ، رغم هذا ، ما زالت الدولة بطيئة في إصلاحاتها .

2 ـ قطاعات الاقتصاد الجزائري :

بعد أن تطرقنا إلى الإجراءات التي اتخذتها الجزائر للإنعاش الاقتصادي يتسنى اتخاذ أهم القطاعات الاقتصادية الموجودة في الجزائر .

2 ـ 1 ـ القطاع الزراعي :

كانت الجزائر قبل الاستعمار الفرنسي تصدر القمح و الشعير إلى أروبا ، و بعد استقلال الجزائر و مع ذهاب المزارعين الفرنسيين انهار المستوى الزراعي الذي كان من أعمدة الاقتصاد باكتفاء ذاتي و تصدير أيضا ، بأسعار نافست السوق الاروبية . حين كانت الجزائر منتجة 90 بالمائة من القمح المحتاج عام 1962 ، و بعد الاهتمام بقطاع المحروقات و الصناعة تناقصت مساهمة الزراعة حتى أن وصلت في السبعينات إلى 7 بالمائة من الدخل السنوي .

حاولت الجزائر مراجعة هذا القطاع و ذلك في استقرار الأهالي المزارعين في مناطقهم ، الذين تشكل الزراعة رزقهم الخاص ، حيث كانت المساحة الزراعية في الجزائر ضئيلة جدا 3 بالمائة من البلاد ، 5.7 مليون هكتار . 12 بالمائة أخرى تناسب الزراعة الغابية و السهوبية فقط ، و تمثل المساحة المستغلة فعلا 1.7 بالمائة من البلد . و في السنوات الأخيرة اتجهت الحكومة بدعم أقوى للزراعة ، الري و السقاية بوضع برنامج لزيادة الإنتاجية بتوزيع 1.8 مليار م مكعب من المياه .

حيث كانت ملكية الأراضي في النظام الاشتراكي بانضمام للملكية الجماعية ، اضطر الفلاحون على تقبل الأمر ، مع تقديم قروض ، بذور و معدات فلاحيه من طرف الدولة و كان الأمر مشجع .

و بعد انقطاع الدعم على هذه الفئة من الفلاحين ، كانت الإنتاجية ضعيفة و أدت بخسائر في ميزانية الدولة ،أدى بالدولة إلى التركيز على البنى التحتية ، السدود و منشات السقي .

---

(1)المصدر : الاقتصاد الجزائري . الموسوعة الحرة .

و في الفترة 1980 ـ 1984 قامت الدولة بخوصصة الملكية للفلاحين ، حررت السوق في إعطاء توجها نحو زيادة المنتوجية حيث كانت سياسة موفقة و زادت الإنتاجية خلال سنة 1988 .

كانت نية الدولة هو الاستعداد لحياة ما بعد النفط ، و هذا ما ظهر في مخطط 1985 ـ 1989 أين ارتفعت ميزانية الزراعة و خاصة قطاع المياه من 10 بالمائة إلى 14.5 في سنة 1990 .كما عملت الجزائر بتدعيم المنتجات الغذائية أدى هذا في تشجيع الاستيراد للقطاع الخاص و فتح الصادرات للقطاع الفلاحي ، كما شجعت الفلاحين على طلب التموين من أي موزع حيث خصصت مجهود كبير لتكثيف الزراعة و كانت القيمة المضافة الزراعية في الناتج المحلي الإجمالي هو 10.1 بالمائة و قدرت المناطق المروية ب 197.835 هكتار عام 2006 .

كما نلاحظ أنه كان تطور في تربية الأنعام الذي زاد إنتاج اللحوم في السبعينات ، لكن تناقص في الثمانينات ، كذلك تحتوي الجزائر على مجاري مائية تسمى بالأودية تتركز معظمها في الوسط و الشمال الشرقي للجزائر لكن لم تهتم بتنظيم مجاريها و تدفق مياهها ، كما تتوفر على قدر كبير من المياه الجوفية ، و هو ما يشكل قاعدة صناعية مربحة لأي استثمار طاقوي مستقبلي .

كما تتربع الجزائر على مليون و سبعة مئة ألف هكتار من الغابات و الشركة الوطنية للخشب و الفلين تحتكر على 300 ألف م مكعب لصالحها حيث كانت تحتل المرتبة الثالثة في تصدير الخشب بعد إسبانيا و البرتغال .

2 – 2 – الموارد الطاقوية :

إن سواحل الجزائر تقدر ب 1644 كلم ، لكن تبقى دائما صناعة الصيد متخلفة مع أنها قامت في سنة 1980 بعقد شراكة مع شركة السنيغال لاستغلال شواطئ الأطلسي ، وفي سنة 1991 قامت بهيكلة عصرية للموانئ و تشجيع الأجانب في السوق المحلية و كانت دائما في إنتاجية ناقصة و مؤخرا قامت بإمضاء عقد مع موريتانيا بالسماح للجزائريين للصيد في سواحل موريطانيا .

لكن الثروة الرئيسية في الجزائر و هي الموارد الطاقوية ، حيث تملك مناطق كبيرة من النفط و الغاز الطبيعي المسيّل و هي مطلوبة بشدة في السوق العالمية ، و تماشيا مع سياسة منظمة الدول المصدرة للنفط OPEC مثلت قدرة الجزائر في تكرير البترول ب 475 ألف برميل يوميا .

و بعد سقوط أسعار البترول بحدة فتحت خلالها الدولة الباب أمام استثمار الشركات الأجنبية الكبرى في أوت 1986 ، كما قامت بتمديد أنابيب الغاز عبر البحر الأبيض لإيطاليا و إسبانيا إلى جانب انجازات أخرى من

هذا النوع ، حيث كانت من أولويات الحكومة ، في سياسة التنويع زيادة صادرات البترول و الغاز .(1)
إلى جانب هذه المصادر توجد مصادر مثل المعادن و بشدة ، حيث تأسســـت شركـــة وطنيـــة لـلبـحـــث و المناجم في سنة 1967 ، ثم أعيدت هيكلتها في سنة 1983 لعدة وحدات ، منها المتخصصة في الأبحاث و أخرى منتجة .و تميزت بالتصدير في هذا القطاع .

و هناك شركة أخرى و هي مسؤولة على توزيع الكهرباء و الغاز محليا وهي شركة سونا لغاز حيث كانت تسيطر على كل الطاقات من مولدات السدود في الستينات ، ثم تحول الإنتاج من الفحم إلى الغاز . و في سنة 1982 و بحثا عن الطاقة البديل أنشأت الجزائر لجنة خاصة للطاقة النووية والشمسية و بعد تعرض برنامج الدولة النووي لضغوطات المراقبة الدولية ، تعهدت مؤخرا بمساعدة الجزائر في هذا الميدان .

كما تمتلك الجزائر 65 حقلا يختزن ثروات متعددة من الطاقات البديلة كالمياه و الرياح و الكتل الحيوية ، حيث لديها عشرات حقول الطاقة الشمسية و تعد الأكبر من نوعها في العالم بقدرة تشميسية تصل إلى حدود 3.900 سا/ سنويا بما يمكن إنتاج نوعي للطاقة الشمسية الكبرى بنسق سنوي يتراوح بين 1.700 و 2.650 كيلوات في الساعة لكل متر مكعب .(2)

2 – 3 – القوة الصناعية :

مثلت الصناعة خلال السبعينات ، الأمل بالخروج من عبودية المحروقات . أهم وسائلها استغلال النفط في إعادة تكرير محلي ثم بيعه ، حيث صناعة الجزائر حديثة النشأة ، قامت على إهمال الزراعة خلال الحقبة الاشتراكية .

شكلت الصناعة خلال عام 2004 ب 9 بالمائة من مدخول الميزانية و هذا خارج قطاع النفط . حيث كانت في السبعينات صناعة مختلفة مثل ، التي كانت فرصة للمستثمرين المحليين . و بعدها ظهرت عملية إعادة الهيكلة و التي تحصلت الجزائر آنذاك على قرض من البنك الدولي ب 99 مليون دولار لهيكلة باقي القطاع الصناعي .

كما قامت جاهدة على خوصصة القطـاع العـــام و هـذا راجع لرداءة القطاع العام ، لكن مازالت ضعيفة في وجه التحديات .

كما عملت على تطوير قطاع البناء و التعمير و هذا لزيادة الكثافة السكانية في مخططها الخماسي 1980 1984 مع تعيين وزير للسكـن لتفـــادي الانفجـار السكانــي و قـامت بإدخـال القطـاع الخـاص

---

(1)المصدر : منتدى الشروق

(2))www.Djelfa .info

و مشروع الساكنات الجاهزة و قيام تعاقد مع الدول الكبيرة لحل هذا المشكل .

2 – 4 – قطاع الخدمات :

شكل هذا القطاع خلال سنة 2004 وحده 32.3 بالمائة من الدخل الوطني و هو يتعرض لهيكلة جديدة ن و يأتي في المرتبة الثانية بعد القطاع التجاري و يعتبر كأحد أهم النشاطات الاقتصادية في الجزائر حتى أن وصل إلى إنشاء 325.440 مؤسسة .

حيث ظهرت عدة فروع في إعادة الهيكلة في المؤسسات المالية و هذا لتسهيل القروض كما سمحت بظهور بنوك خاصة في السوق المالي مع إنشاء سو ق البورصة سنة 2000 . ومع إلغاء الديون بين البنوك و الشركات حسب اقتراح صندوق النقد الدولي شاهدت تحسنا في تسييرها .

أما قطاع السياحة ، التي كانت الجزائر القبلة الأولى في إفريقيا سياحيا ، ثم تراجعت بسبب تدهور إدارة الفنـادق الموكولـة للقطـاع العـام و رداءتـها . بعدهـا قامت بالتنـازل عـن أراضـي الفنـادق للخـواص ، و اعتمدت على خطة " هوريزون 2005 " الذي تم تصميمه لمعالجة النقص في البنية التحتية كما تعمل على تخطيط إنشاء فنادق على طول ساحل البحر الأبيض المتوسط و هذا بهدف زيادة عدد الزوار (1).

2 – 5 – التجارة :

تسعى الجزائر إلى خلق مناخ استثماري ، حيث قامت بسن قانون المحروقات في 2005 لتشجيع استكشاف منابع طاقوية جديدة و هذا لجاب نظر اروبا و اتحادها .ليسمح لها بتصدير صناعتها بدون رسوم جمركية ، كما تخفض تدريجيا رسومها على الواردات .

كما قامت بتسهيلات في الصادرات و ذلك في التخفيض في الرسوم الجمركية لتشجيع الإنتاج المحلي الموجه للخارج . لكن تبقى دائما من الدول المستوردة ، حيث بلغت وارداتها سنة 2003 ب 13.3 مليار دولار ، أهمها السلع الإنتاجية ،الغذاء و المواد شبه جاهزة و استهلاكية . كما سمحت بفتح متاجر أجنبية لخلق جو المنافسة في التجارة .

---

(1) المصدر www.startines .com Lf

3 – الهزات الاقتصادية

3 – 1 - الاقتصاد الجزائري في ظل النظام الاشتراكي :

رفضت الجزائر النظام الرأسمالي ، لأنها اعتبرت هذا الأخير أسلوب مرادفا للاستعمار ، و العون المادي لدى البلدان الاشتراكية بالإضافة إلى الميل النفسي أدت بها إلى اختيار النظام الاشتراكي .

لأن هذا النظام يقدس العمل كوسيلة لكسب الحلال و على مبدأ العدالة الاجتماعية في توزيع الثروات و على مبدأ التضامن الاجتماعي في الحياة .

لأنه نتج عن الاستعمار الفرنسي تخلف و تشابك في عدم التوازن بين القطاعات . مما أدى إلى ثقل وزن الزراعة في الاقتصاد الجزائري و ضعف التصنيع ، البطالة و التشغيل الناقص ، كذلك انخفاض الدخل الفردي ، ضيق و ضعف انتشار التكنيك الحديث .

كان هناك ثنائية النظام الاقتصادي ، الأول متطور و الثاني تقليدي سواء من حيث النشاطات أو من حيث الإقليم ، حيث كانت توجد تبعية اقتصادية منها التجارية و التكنيكية و مالية و بشرية .(1)

كانت تتميز باقتصاد ضعيف و هذا نتيجة التبعية الاقتصادية و التي تتمثل في ضعف هيكل المبادلات الخارجية ، و في العلاقات المالية و ميراث إدارة ثقيلة غير ملائمة .

فابتداء من سنة 1966 بدأ النموذج الجزائري للتنمية الذي يعتمد على المخططات المتتالية و المتجسد في سياسة استثمار متناسقة و الهدف منه إعادة استرجاع سلطة الدولة و وضع جهاز إداري فعال ، أعطى النموذج الاقتصادي المتبع دور مركزي لأجهزة الدولة في تحقيق عملية التنمية ، و طرح ضرورة تطور قطاع صناعي عمومي قوي .(2)

و بعدها أكد المخطط الرباعي الثاني الإستراتيجية الصناعية ، و عرف قطاع الفلاحة و الري إعادة هيكلة عميق (الثورة الزراعية) حيث كان معدل نمو الاستثمار أكبر من 50 بالمائة في نهاية المخطط الرباعي الثاني في حين أن المعدل المتوسط للفترة 1967 – 1978 بلغ حوالي 35 بالمائة وهذا يدل على معدل استثمار متزايد .

---

(1)Algerianumédia . maktooblog.com

(2)La source : http : www. Echorokonline .comLaraLdossiers L analyses L 36034.html .

هذه السياسة أدت إلى إنشاء العديد من المركبات الصناعية الضخمة و هذا تطلب تكاليف كبيرة إذ لم يتعدى معدل استعمال الطاقات الإنتاجية 40 بالمائة في المتوسط . و أسباب هذا الاستعمال الضعيف لهذه الأخيرة راجع لاستعمال تقنيات حديثة مع انعدام الكفاءات البشرية للتحكم فيها ، حيث اختارت التكنولوجيا المستوردة غير ملائمة لم تكيف مع الواقع الجزائري ، و لم تهيأ لها شروط النجاح في المجتمع الجزائري . كما قامت بتقوية المراقبات عند الاستيراد الذي يجب أن تؤدي إلى تخفيض المشتريات من السلع غير الضرورية و تحفيز الإنتاج المحلي في إطار مكافحة التضخم و سياسة المداخيل .

أما المخطط الخماسي الأول عمل على تحسين أداء قطاع الفلاحة و ذلك بتوزيع الإنتاج و تحسين الإنتاجية بانخفاض حصة الصناعة من حجم الاستثمارات الإجمالية . و تشجيع الصناعات الخفيفة كذلك اختيار تكنولوجيا سهلة تمكن من التحكم في طرق التصنيع ، حيث عرف قطاع المحروقات في هذه الفترة انخفاضا كبيرا 50 بالمائة بالمقارنة مع 1978 – 1980 . وهذا راجع إلى الانتهاء من الخط الجديد للغاز الطبيعي . اهتمت في هذا المخطط بمشكل السكن و المنشآت و الهياكل الاقتصادية و التربية و التكوين المهني رغم هذه الاهتمامات لم تتحقق الأهداف التي كانت ترمي إليها الجزائر في هذه المرحلة ن حيث ساد في الجزائر فكر ريعي الذي يعني الاعتماد على النفط ، حيث كان يتم الاستيراد بدون تخطيط علمي منظم ، كان هناك تبذير في مواردنا بالعملة الصعبة . أدى إلى انخفاض عوائدنا منها ابتداء من سنة 1986 بحوالي 65 بالمائة أدى إلى انخفاض القدرة الشرائية سنة 1988 ب 65 بالمائة و هذا أدى إلى إلغاء مشاريع استثمارية مبرمجة .

كما اعتمدت في هذه الفترة إلى تنويع الصادرات الذي أدى إلى إحداث ندرة في السوق المحلية على حساب المواطن ، و كانت لها تبعية اقتصادية و تفاقم أزمة الديون الخارجية نتيجة الاستيراد المكثف للسلع الاستهلاكية في بداية الثمانينات بالإضافة إلى ضخامة الجهود الاستثمارية و خاصة الاستثمار في المجال الصناعي و الاعتماد على الصناعة الثقيلة .

نجد الاعتماد المطلق على تصدير منتوج واحد و هو النفط التي حصيلة إيراداته يمثل 97 بالمائة من مجموع إيرادات الدولة . يعتبر من العوامل الرئيسية التي جعلت الاقتصادي الجزائري يستجيب للصدمات الخارجية .

أجبر على الجزائر إدخال تعديلات كبيرة في المرحلة 1988 / 1994 و هذا تطلب اللامركزية في العمل حيث جاءت بتكريس و تجسيد استقلالية المؤسسات في الواقع و إدخال آليات نظام السوق بالنسبة للمؤسسات

، و إعطـ ـاء المبـادرات و الحريـ ـات للمؤسسـات من أجـ ـل التـ ـكيف مع الواقـ ـع الاقتصـ ـادي و الاجتماعي الجديد ، و استخدام مقاييس التسيير السليم .

من أجل التحكم في هذه التغيرات تم صدور قوانين تهدف إلى التوجه التدريجي نحو اقتصاد السوق ثم عزز ذلك بصدور قانون النقد و القرض رقم 90 /10 المؤرخ في 14 /04 /1990 ، و قانون توجيه الاستثمار رقم 96 /12 المؤرخ في 05 /10 /1993 ، لأن أثر هذه التدهورات كانت كبيرة على ميزان المواد الخارجية ، الذي تضاعف عجزه عن تغطية المستحقات للخارج عن الواردات و خدمات الدين من 1,270 مليار دولار سنة 1985 إلى 6,600 مليار دولار سنة 1993 .

أصبح الاقتصاد الجزائري في هذه الفترة يعاني من اختلالات كثيرة ، حيث ارتفع معدل التضخم 32 بالمائة سنة 1992 و 20.8 بالمائة سنة 1993 ، مع استمرارية ارتفاع الديون الخارجية ، و تدهور التبادل الخارجي و عدم توازن ميزان المدفوعات و لتمويل هذا العجز استوجب اللجوء السنوي المتكرر إلى الاقتراض الخارجي القصير الأجل مما أدى بالجزائر إلى تزايد المديونية الخارجية حيث وصلت في سنة 1993 إلى 26 مليار دولار .

إلى جانب هذا جاءت هذه التحولات بعد تعاظم دور صندوق النقد الدولي في توجيه الاقتصاد الوطني في أواخر الثمانينات على التزام الجزائر ببرنامج صندوق النقد الدولي و الذي أكدت على : " المضي في عملية ألامركزية الاقتصادية تدريجيا ، و خلق البيئة التي تمكن من اتخاذ القرار على أساس المسؤولية المالية و الربحية و الاعتماد الكبير على ميكانيزم الأسعار بما في ذلك سياسة سعر الصرف " كما أكدت مذكرة الحكومة بأن العنصر الأساسي في الإصلاح الاقتصادي هو توسيع دور القطاع الخاص .

بالإضافة إلى الاتفاقيات التي أبرمت مع البنك الدولي في سبتمبر 1989 على إعادة هيكلة الاقتصاد الجزائري و تبني رسميا سياسات اقتصاد السوق فبدأت بأول خطوة و هو تحرير التجارة الخارجية و من أهم الخطوات للاتفاقية هي :

- إلغاء التخصص المركزي للنقد الأجنبي .
- إنهاء احتكار الدولة للتجارة الخارجية .
- منح الاستقلالية لخمس بنوك .
- إعطاء الاستقلالية الكاملة للمؤسسات في اتخاذ القرارات الادارية و المالية .
- تقليص دور خزينة الدولة في تمويل عجز المؤسسات .
- تمكين القطاع الخاص المشاركة في التجارة الخارجية .

مهدت هذه الاتفاقيات إلى اتفاقية سنة 1991 و أدى لإعادة الجدولة و ساعدت على توفير الأموال من قبل الصندوق و البنك من 1994 إلى 1998 .

من هذا البرنامج تمت إعادة جدولة الديون بمبلغ أكثر من 17 مليار دولار بالإضافة إلى تقديم قروض استثنائية ب 5.5 مليار دولار لتصحيح ميزان المدفوعات و في 1995 تتم إعادة جدولة الديون ب 7 مليار دولار مع نادي باريس للمرّة الثانية . للحفاظ على التوازنات و إدخال التصحيحات اللازمة ذهبت إلى نادي لندن للاقتراض 3.2 مليار دولار هذا التعديل يمس السياسة المالية و النقدية و إعادة تنظيم القطاع العام .

على خليفة الاختلالات السابقة و تزايد انخفاض آخر في أسعار النفط خلال السنة 1994 الذي صاحبه تزايد في الصراع المدني و نضوب التمويل الخارجي مما قاد الاقتصاد إلى حافة الأزمة في ميزان المدفوعات و دفع بالجزائر إلى صياغة برنامج شامل للتصحيح الهيكلي الذي خطي لمساندة صندوق النقد الدولي و هذا للأهداف التالية :

- رفع معدل النمو الاقتصادي بغية استيعاب الزيادة في القوة العاملة و خفض البطالة تدريجيا .
- الإسراع في تحقيق التقارب بين معدلات التضخم السائد في الجزائر مع المعدلات السائدة في البلدان الصناعية .
- خفض تكاليف الانتقالية للتصحيح الهيكلي .
- استعادة قوة ميزان المدفوعات مع تحقيق مستويات ملائمة من

مع الإستراتيجية التي يقوم عليها هذا الإصلاح في استراتيجية متوسطة الأجل تهدف إلى تنفيذ ثلاث محاور كما يلي :

- تعديل الأسعار النسبية و تحرير التجارة الخارجية .

ضبـط الاتفـ ـاق العـام و تشديـد السياسـة النقديـة لاحتواء الطلب الكلـي و تحقيـق التـوازن الداخلـ ـي و الخارجي بمرور الوقت .

هكنا اهتمت الدولة بصفة جدية بسعر الصرف و أثاره السلبية خاصة على الأسعار و لتخفيف أثر سعر الصرف تمت الإجراءات التالية :

- خفض قيمة العملة بنسبة 50 بالمائة لتصحيح الارتفاع المفرط في قيمة الدينار الجزائري .
- الاعتماد على نظام موجه لنظام سعر الصرف .

ـ إدخال نظام سوق النقد الأجنبي بين البنوك في نهاية 1995 حيث نتج عن هذه الإجراءات خفض سعر الصرف الفعلي الحقيقي بحوالي 30 بالمائة نتيجة لخفض سعر الصرف الاسمي مع إتباع سياسات متشددة .

فيما يخص أسعار السلع و الخدمات فقد تم إلغاء الدعم لأغلبية السلع سنة 1994 حيث تم استثناء بعض المنتجات و نتج عن هذه الإجراءات ارتفاع رهيب في الأسعار وصل في المتوسط 200 بالمائة تقريبا فيما يخص أسعار المنتجات الغذائية .

أما أهم الإجراءات التي التمستها الدولة من أجل تحرير التجارة الخارجية و المدفوعات الخارجية كانت كالتالي :

ـ إلغاء الحضر المؤقت للسلع التي كان استيرادها غير مسموح و هذا في نهاية 1994 .

ـ تخفيض معدل الرسم الجمركي الأقصى من 60 بالمائة في عام 1994 إلى 45 بالمائة سنة 1997 .

ـ تحرير المصروفات السياحية في نهاية عام 1997 .

و من أجل تحقيق الأهداف الاقتصادية الكلية للبرنامج تمت الإجراءات التالية :

ـ الاعتماد على التصحيح المالي القوي .

ـ الاعتماد على سياسة صارمة بشأن الدخول وسياسة نشيطة بالنسبة لسعر الصرف .

ـ تطبيق سياسة نقدية متشددة طبقا لأسعار فائدة حقيقية موجبة .

ـ إحداث تقيد صارم للانفاق العام خاصة بالنسبة لإعانات الدعم و الاستثمارات .

ـ تطبيق إجراءات التحكم في السيولة و منها الاشتراط على البنوك ،الاحتفاظ بنسبة احتياط إجبارية و ذلك عام 1994 و استحداث عملية السوق المفتوحة .

3 – 2 - الإصلاحات الهيكلية و المؤسسة :

بعد مرور عدة سنوات من تبني اقتصاد السوق و ابتدأ من سنة 1994 طبقت الجزائر تدابير تهـدف إلـى تحويـل دور الدولـة من منتـج لمعظـم السلـع و الخدمـات إلـى مقدم الخدمـات الإداريـــة و التعليميـة ، و توفيـــر الإطار التنظيمـــي الضروري للتأميم و التشغيـــل الفعـال لاقتصـــاد الســـوق و إحراز التقدم بصفة خاصة في إعادة هيكلة المؤسسات العامة لتسهيل

خصخصتها و تطوير القطاع الخاص و إعادة هيكلة القطاع المالي و هذا من أجل مواجهة النقائص التي نتجت عن الجهود المبذولة قبل 1994 و التي تعود غلى سببين رئيسيين هما : (1)

1 ـ عدم تمكن الدولة من منع التراكم المتزايد للخسائر في المؤسسات العامة حيث لم تتمكن من تقرير أسعار المنتجات بحرية بالإضافة إلى السهولة التي كانت تتلقاها فيما يخص منح الائتمان من طرف البنوك التجارية و اللجوء إلى هذه الأخيرة في كل مرة .

2 ـ عدم شمول الإصلاحات على إعادة الهيكلة الفعلية للمؤسسات العامة و لأجل محاربة تلك النقائص قامت الدولة بعدة إجراءات و من أهمها :

- فرض حد أقصى على الائتمان الذي تستطيع المؤسسات الحصول عليه من البنوك .
- وضع خطط متوسطة الأجل لتقليص خسائر التشغيل من خلال اتخاذ إجراءات أفضل في مجالات الرقابة على المخزون و إدارة التكاليف .
- توجيه الإنتاج نحو الأنشطة الأكثر قدرة على الاستمرار .
- وضع برنامج في سنة 1996 يهدف إلى استعادة القدرة المالية للمؤسسات الكبرى ، و غلق المؤسسات العامة العاجزة عن الاستمرار .
- وضع خطة جديدة للتأمين ضد البطالة في يوليو 1994 حيث يتم تقديم مدفوعات إنهاء الخدمة في شكل مبالغ مقطوعة للعمال المسرحين .
- عرض للقطاع الخاص الاشتراك بنسبة 49 بالمائة في إدارة المؤسسات العامة .
- إنشاء مؤسسات جديدة للنهوض بتنمية القطاع الخاص المحلي و الأجنبي و الحصول على إعفاءات من الضرائب الإدارية و غير ذلك من الحوافز الاستثمارية .

رغم الإصلاحات الاقتصاديـة المتبعـة في إعادة هيكلـة الكثيـر مـن المـؤسسات و النتائج المحققة و القاصرة على الجانب الاقتصادي إلا أنه كانت هناك نتائج سلبية وخيمة على الجانب الاجتماعي نتيجة للتدابير المتخذة في إطار التعديل الهيكلي :

- ضعف القدرة الشرائية .

---

(1)المصدر : تقرير صندوق النقد الدولي 1998.

- انعدام فرص التشغيل أدى إلى ارتفاع البطالة
- تدهور الأوضاع المدنية و عدم الاستقرار السياسي .
- تزايد حدة الفقر و البؤس

المبحث الرابع : السياسات التجارية و أهدافها في الجزائر

أولا : السياسات التجارية الجزائرية

1- تطور التجارة الخارجية في الجزائر :

إن الحديث عن أي تطور اقتصادي يعني بالضرورة الحديث عن تطور التجارة الخارجية، و لهذه الأخيرة مكانة مرموقة في الحياة الاقتصادية لمختلف الشعوب ، فمنذ القدم بدأ اقتصاد التبادل لفرض وجوده على مختلف المجتمعات مما ترتب عليه أبعد الآثار في مختلف شؤون الحياة ، ففي بادئ الأمر كان آثر المبادلات التجارية جد محدود كونه لم يكن يتجاوز حدود السوق ثم المدينة ، و شيئا فشيئا أخذ في التفاقم خاصة مع ظهور حاجيات جديدة للإنسان لم يكن يدركها من قبل .

إن أهمية التجارة الخارجية كبيرة في العالم كله و الجزائر تشارك في هذا الاهتمام ، حيث سعت منذ استقلالها إلى بناء اقتصادها و ذلك بالارتكاز على قطاع التصنيع الذي يتطلب معدات و تجهيزات و تكنولوجيا عالية ، لذا وجب عليها زيادة الرصيد من العملات الصعبة المتأتية من تصدير المحروقات ، و بالتالي فإن تطور التجارة الخارجية يساعد على الرفع من مستوى الاقتصاد الوطني .

النمط التجـاري كـان نمـط حـر لكـن بخاصـية أساسـية، أغلـب المعـاملات الاقتصـادية تـتم بين الجزائـر و فرنسـا، و إن كـان هنـاك اختـراق الحقـوق و لكنـه لـيس خـارجي فهـي تجـارة محلية، بحيث كانت هناك بعض عمليات التصدير و الاستيراد.

بعـد الاسـتقلال أصـبحت للجزائـر علاقـات تجـارة خارجيـة تـتم بأغلبهـا مـع فرنسـا نظـرا للتعـارف بـين المتعـاملين، و كانـت هـذه العمليـات تعتبـر ضـمن التجـارة الخارجيـة (تصـدير، استيراد).

العلاقــات التجاريــة الداخليــة أصــبحت تجــارة خارجيــة و بالتــالي القــانون أصــبح مختلــف و العملة مختلفة.

و بالتالي اختـارت الجزائـر النظـام الاقتصـادي الاشـتراكي الـذي لـم يكـن اقتصـاد مغلـق مثـل (الصـين، كوبـا) و لكنـه اقتصـاد مفتـوح علـى الخـارج مـن حيـث التجـارة الخارجيـة التـي كانت مسموحة للخواص في البداية و لكن بحجم مقيد.

و بعـد الثمانينـات كـان مـا يسـمى بـأول انفتـاح للتجـارة الخارجيـة وفـق التسـهيلات و التسـريحات المسـبقة، كمـا كانـت هنـاك بعـض القطاعـات التـي لا يمكـن لـبعض المتعـاملين الاقتصاديين التعامل فيها.

عمليـة التجـارة الخارجيـة كانـت موجهـة أكثـر نحـو الاسـتيراد لأن التصـدير كـان جلـه مـن المحروقـات و بعـض العمليـات المتعلقـة بالقطـاع الزراعـي مثـل بعـض الفواكـه، تمـور، زيت الزيتون، الحمضيات.

أما عملية الاستيراد كان هناك إجبارية الحصول على رخصة من قبل.

بالنسـبة للقطـاع الخـاص: تصـريح الاسـتيراد Licence d'importation ، أمـا بالنسـبة للقطـاع العـام (A.G.I): تصـريح شـامل للاسـتيراد Autorisation Global d'Importation.

ابتـداءا مـن التسـعينات حـذفت التصـريحات المسـبقة، أصـبح التحصـل علـى التبـادل الـدينار بالعملـة الصـعبة دون الموافقـة السياسـية المسـبقة (وزارة الماليـة) أي أن المتعـاملين يمكـنهم التعامـل بالتجـارة الخارجيـة لأن هنـاك تفـتح اقتصـادي شـامل للجزائـر، أصـبحت المراقبـة السياسـية موجـودة بشـكل ثـاني هـو الجمـارك، التـي أصـبحت تمثـل السـلطة السياسـية فيمـا يخـص مراقبـة الـواردات و الصـادرات و أصـبحت البنـوك تمثـل السـلطة السياسية فيما يخص الحصول على العملة الصعبة.

حاليا ما هو سائد في الجزائر اقتصاد تجاري مفتوح وفقا لشروط صندوق النقد الدولي.

1 ـ 1 ـ مرحلة الرقابة :

اتخذت الجزائر جملة من الإجراءات و التدابير تهدف منها حماية الصناعة الوطنية و قد عملت على تطبيق بعض الإجراءات و التدابير عبر الوسائل التقليدية فلجأت على الخصوص إلى الحواجز الجمركية ممثلة في التعريفات الجمركية ، و تطبيق نظام الحصص و الرقابة على الصرف هذه الإجراءات كانت ترمي إلى

فرض رقابة حكومية على التجارة الخارجية خاصة الواردات التي لم تكن محل احتكار الدولة في الفترة 1963 – 1970 .(1)

1-1-1 التعريفة الجمركية :

إن الأدوات الأساسية التي تلجأ إليها الحكومات لتسوية علاقاتها التجارية الدولية الرسوم الجمركية و هي عبارة عن ضرائب تفرضها الدولة على السلع التي تجتاز حدودها السياسية سواء كانت مستوردة من العالم الخارجي أو مصدرة إليه ، هدف وضع نوع من الرقابة على الصادرات و الواردات هي :

* حماية الاقتصاد من المنافسة الأجنبية.
* حماية الإختلالات الاقتصادية الداخلية كالبطالة
* تحقيق إيرادات تساعد على مواجهة التزامات الدولة الخارجية و الداخلية ، و هذا من خلال جدول تصنعه كل دولة يشمل كل الرسوم الجمركية المرتبطة لكل السلع المستوردة.

أما الجزائر فقد أنشأت أول تعريفة سنة 1963 ، و التي اعتمدت على ترتيبين أساسيين :

حسب المنتج " مصدر المنتج ، اتجاهاته " ، حسب الدولة " الأصل ، المصدر الجغرافي " بالنسبة للترتيب الأول يميز بين ثلاثة أنواع من السلع :

* سلع التجهيز و المواد الأولية ، حقوق الجمارك 10 .
* سلع المنتجات و المواد الأولية المصنعة ، حقوق الجمارك بين 5-20 بالمائة.
* المنتجات النهائية ، حقوق الجمارك بين 15-20 بالمائة .

من خلال هذا التقسيم المعتمد على التعريفة الجمركية حسب طبيعة المنتج نلاحظ أن هذا التقسيم يعمل على :

* تشجيع واردات التجهيز التي تعتبر أساسية لإعادة هيكلة الاقتصاد الدولي ، كما انه يهدف إلى إخضاع المنتجات الاستهلاكية لرسوم جمركية مرتفعة لحماية المنتج من منافسة المنتجات المستوردة ذات الأسعار المنخفضة ، كما يرمي على الأمد الطويل إلى تقييد الاستهلاك.

أما بتطبيق تعريفات جمركية لحسب منشأ و مصدر البضائع فإن هذا الأمر يميز بين أربعة مناطق جغرافية متباينة لحسب امتيازاتها :

----

(1)حمدي عبد العظيم ، اقتصاديات التجارة الدولية ، الطبعة ، سنة 2000 ، ص 60-61.

* تعريفة جمركية تخضع السلع التي يكون مصدرها الحيز الجمركي لفرنسا .

* تعريفة جمركية موحدة لدول الجماعة الاقتصادية الأوربية باستثناء فرنسا .

* تعريفة الحق العام تطبق على الدول التي تمنح الجزائر شرطية الدولة أكثر رعاية .

هذا التمييز في فرض الضرائب و الرسوم الجمركية لسنة 1963 سرعان ما فقد دوره و فعاليته الجمركية، و هذا يرجع لسببين رئيسيين.

* الحقوق الجمركية جد ضعيفة لتعويض الأسعار العالمية المنخفضة.

* تشكيلاتها قليلة الانفتاح أي مجمل القطاعات التي توجد في التعريفة لها معدلات متقاربة فيما بينها رغم أهمية كل القطاعات .

بالإضافة إلى ذلك لم يبق إلا على ثلاث مناطق جغرافية تخضع لرسوم جمركية نوعية و هي:

* تعريفـة جمركيـة إمتيازيـة تخـص سـلع المجموعـة الاقتصـادية الأوربيـة ، بمـا فيهـا فرنسـا التـــــي جـــــرى ضــــــمها إلـــــى بقيـــــة دول المجموعـــــة .

* تعريفـة الحـق العـام خاصـة بالـدول التـي تمـنح الجزائـر شـرط الدولـة الأولـى بالرعايـة

* تعريفة عامة و تضم باقي دول العالم .

1-1-2 الرقابة على الصرف : (1)

تسعى الدول في إحكامها للرقابة على الصرف إلى سن استخدام ما هو متوفر من نقد أجنبي و توزيعه وفق الأولويات المحددة مسبقا في مخططاتها ، حيث تقوم الإدارة الاقتصادية بوضع مختلف التشريعات التي تكفل هذه الرقابة و هذا تحت حماية البنك المركزي الذي يقوم بشراء جميع العملات المحصلة من التجارة الخارجية .

هذه الرقابة تمكن الدولة من ممارسة تأثيرها على العرض و الطلب و تحديد سعر الصرف قصد المحافظة على توازن ميزان المدفوعات و تجنب هروب رؤوس الأموال بصفة هائلة .

و لقد مر النظام الجزائري للرقابة على الصرف من بداية نشأته إلى يومنا هذا بثلاثة مراحل يمكن استدراجها على النحو التالي :

---

(1) محمود حميدات ، مدخل إلى التحليل النقدي ، الجزائر 1996 ، ص 145

المرحلة الأولى : 1963- 1970

هذه المرحلة عرفت سلسلة من الإجراءات كانت تهدف لحماية الاقتصاد الوطني من المنافسة الأجنبية و تخليصها من التبعية للقوى الاستعمارية ، وهذا بإقامة علاقات اقتصادية أوسع مع البلدان الأخرى كما تمثلت لأدوات المستعملة في هذه المرحلة في الحرية من جهة و نظام الحصص الاتفاقيات الثنائية من جهة أخرى .

المرحلة الثانية : 1971 – 1977 :

تميزت هذه المرحلة باحتكار مسير من طرف الشركات الوطنية لحساب الدولة ، و رقابة مقيدة للتجارة الخارجية لا سيما فيما يخص الاستيراد و تتمثل هذه القيود أساسا في :

- تفويض الإدارة بمتابعة العمليات التجارية الوطنية في إطار العلاقات ما بين المؤسسات الوطنية و الأجنبية
- إقرار تراخيص الإجمالية للواردات و تتمثل في غلاف مالي يرمى إلى تلبية حاجيات الهيئة المستفيدة من الواردات .

-التخلـي عـن العمـل بكافـة النصـوص التـي جـاءت مباشـرة بعـد الاسـتقلال ، و هـذا عمـلا بالنصـــوص التنظيميـــة التـــي صـــدرت بغيـــة تغطيـــة كافـــة المبـــادلات فـــي إطـــار السياســـة الاقتصادية المنتهجة.

1 – 2 - **احتكار الدولة للتجارة الخارجية1978 – 1987**

عرفت هذه المرحلة مصادقة المجلس الشعبي الوطني على القانون المتضمن احتكار الدولة للتجارة الخارجية و الذي يقصد منه إقصاء المتعاملين الخواص من مجال التجارة الخارجية

كما حدد فترة انتقالية تميزت بتوسيع النظام السابق للواردات ليشمل مجال الصادرات ، و بهذا الإجراء أصبح النشاط التجاري الذي لا يخضع لنظام الاحتكار خاضعا لنظام التراخيص .

1**-2- 1- حصص الاستيراد :**

تلجا الدول إلى الوسائل التجارية في فرض قيود على تجارتها الخارجية مع العالم الخارجي مستخدمة في ذلك حصص ، و هي عبارة عن قيود على الاستيراد و أحيانا على التصدير حيث أن السلطات تحدد الكميات التي يمكن استيرادها من السلع خلال فترة معينة و يؤدي نظام الحصص وظيفة مماثلة لوظيفة الرسوم الجمركية .

وضعت الجزائر الإطار العام لحصص الاستيراد حسب المرسوم سنة 1963 و هو يعمل على تحديد مسبق لكمية السلع المستوردة ، و قد شرع تطبيقه رسميا في جوان سنة 1964.

إن هذا الإجراء المطبق على سلع يقوم على احترام بعض الحدود الكمية فيما يخص استيرادها و هذا لغرض

تحقيق مجموعة من الأهداف يمكن تلخيصها فيما يلي :

* تمثل سياسة نظام الحصص تجربة رقابة المبادلات الخارجية لصالح خدمة التنمية و تحكم الدولة في توجيه تيارات الاستيراد حسب كل منتج و منطقة .

* الإشراف على اقتصاد العملة الصعبة ، و توزيعها حسب الضرورة و من ثم تمكن للدولة حماية الإنتاج الوطني من المنافسة غير المتساوية و كذلك المحافظة على نظام التشغيل

* تحاول الدولة من وراء ذلك الحصول على ميزان تجاري متوازن من جراء معاملاتها الخارجية.

من هنا يمكن أن نضع إطار حصص الاستيراد يستجيب في كل الحالات المحاولة إلزامية إلى تخطيط الواردات الجزائرية .

لقد عمـل هـذا القـانون علـى تكـريس احتكـار الدولـة الشـامل علـى إجمـال عمليـات التجـارة الخارجية .

أ – على مستوى الاستيراد :

جاء هذا القانون لتكريس ثلاثة مفاهيم.

1- **المتعامل حسب مفهوم القانون :**

فالدولة تمارس الاحتكار عن طريق وسيط و الوسيط هو كل تنظيم عمومي له صفة وطنية ، و بصورة عامة هو كل مؤسسة اشتراكية لها طابع وطني بما في ذلك الدواوين و الهيئات العمومية و الإدارية .

2- **نظام AGI (الرخصة الإجمالية للاستيراد) :**

تجدر الإشارة و تدعيما للإصلاح 1974 بإلزامية اللجوء إلى AGI مع التوطين لدى البنك ، و يكون مبلغ الرخصة موزع حسب الوضعية في التعريفة الجمركية و أي محاولة تغيير هذه التعريفة إلى وضعية أخرى من طرف المؤسسة فتعتبر مخالفة .

2-1- **رخصة إجمالية للاستيراد خاصة بالقواعد المنتجة :**

و تقدم هذه الرخصة للقطاعات الإنتاجية أي التي تقوم بتحويل المواد التي تستوردها من الخارج ، و هذه الرخصة لها نظامها الخاص حيث أنها تسمح بتحويل الاعتمادات المالية من مركز إلى آخر بدون رخصة مسبقة من كتابة الدولة الخارجية .

و المواد التي تسوق في إطارها لا يمكن ان تسوقه على حالتها إلى موجب رخصة استثنائية مقدمة من طرف كتابة الدولة للتجارة الدولية .

2-2- رخصة إجمالية للاستيراد خاصة بالقطاع التجاري :

يقدم هذا النوع المؤسسات الاحتكارية ذات النشاط التجاري كمؤسسة التموين الغذائية (EDIPAL)، و المؤسسة الوطنية للشاحنات الصناعية (SNVI) ، فكلتا المؤسستين تحتكر نوع من البضاعة التي تشتريها ثم تعيد بيعها على حالتها الأصلية في هذا النوع لا يسمح التحويل بين المراكز إلا بموجب رخصة من كتابة الدولة الخارجية .

3-2- رخصة إجمالية للاستيراد خاصة بالاستثمار :

و تقدم هذه الرخصة المؤسسات ذات الطابع الاستثماري أو المؤسسات التي تجدد استثمارها أو توسع منها هذا النوع أيضا لا يسمح بتحويل الإعتمادات المالية بين المراكز إلا بموجب رخصة من طرف كتابة الدولة للتجارة الخارجية .

3 - **مبدأ إلغاء الوسطاء** :

فمفهوم الوسيط في التجارة الخارجية هو كل شخص طبيعي أو معنوي يقوم بإعداد التفاوض و الاتفاق أو تنفيذ صفقة أو عقد يحصل من خلاله على المقابل أو الامتياز من أي طبيعة كان لفائدة طرف آخر ، أي أن الوسيط هو المتعاقد لصالح متعامل عمومي وطني .

إذا تم استبعاد و إلغاء هؤلاء الوسطاء كونهم أصبحوا يمثلون مصدر تكاليف مرتفعة تنعكس على أسعار الشراء و عليه أصبحت الدولة هي الوحيدة التي تقوم بتعويض الاحتكار للمؤسسات الاشتراكية ذات الطابع الوطني .

أما القطاع الخاص فبإمكانه أن يمول نفسه بنظام الحصص للاستيراد السابق ذكره حيث تتحصل المؤسسات الوطنية الخاصة بموجبه على المواد الأولية و مواد نصف مصنعة ، أما بالنسبة للمؤسسات الأجنبية فيجب ن تكون لها عقد عمل .

ب- على مستوى التصدير :

بالرغم من الاعتماد الشبه الكلي للصادرات الجزائرية على قطاع المحروقات فإن قطاع التصدير قد تم احتكاره بصورة شبه مطلقة من طرف مؤسسة سونا طراك ، تراوحت نسبة الصادرات الجزائرية من المحروقات ما بين 97 % و 99 % من إجمالي الصادرات خلال هذه الفترة .

1 – 3 – مرحلة تحرير التجارة :

عرفت التجارة الخارجية الجزائرية بداية من سنة 1989 عدة إصلاحات و ذلك بصدور العديد من التشريعات و القوانين التي تهدف إلى شروط استقلالية المؤسسات العمومية الاقتصادية بالإضافة إلى تشجيع القطاع الخاص للمشاركة في النشاط الاقتصادي إذ أنه يعتبر قانون المالية 1990 أول خطوة في اتجاه إلغاء إجراءات النظام القديم التي كانت تتمثل في البرنامج الشامل للاستيراد (P.G.I) ، ميزانية العملة الصعبة " Budget devise " و عوضت هذه الأخيرة بمخطط تمويلي خارجي تحت إشراف البنوك مباشرة ، و هذا تكريسا للمبدأ العام الذي يقضي أن الحصول على العملة الصعبة قرار يتخذه البنك باعتبار الهيئة المخولة و التي لها الصلاحيات لذلك ، و باعتبار أن التجار الخارجية أساسها العلاقات المباشرة بين البنك و المتعامل التجاري .

و هكذا ففي أوت 1990 و عن طريق المادة 41 من قانون المالية التكميلي لسنة 1990 ، ثم 13 فيفري 1991 عن طريق إصدار مرسوم تنفيذي يتعلق بشروط التدخل في عمليات التجـارة الخارجيـ ـة و تقرر تحديدها دون تمييز بين متعامل من القطاع العام أو من القطاع الخاص .

و منذ هذا التاريخ فإن البنك يعتبر المنظم الوحيد للتجارة الخارجية التي أصبحت تخضع لمعايير مالية كقدرة المؤسسة على الدفع لدى البنك بالدينار و التي نصت عليها التعليمة 91/03 الصادرة في 91/04/21 من البنك الجزائري و التي تفرض البحث عن تمويل خارجي للعمليات التي تفوق 02 مليون دولار ، و منه يمكن إعطاء الملاحظات التالية المتعلقة بهذه المرحلة : (1)

- نقل الامتيازات التجارية للبنوك
- الميل إلى استيراد السلع النهائية سهلة التحويل على حساب احتياجات الاقتصاد الوطني و السير الحسن للمؤسسات الوطنية .
- إضعاف الاقتصاد الوطني سبب المضاربة في التجارة بالمواد ذات المر دودية السريعة و المنافسة للإنتاج الوطني .

----

(1) مدخل إلى التحليل النقدي ، محمود حميدات ، الجزائر 1996

لقد كان اهتمام السلطات خلال هذه الفترة في تحديد التجارة الخارجية ، هذه العملية التي جاءت بكثير من الأخطاء للاقتصاد الوطني .

حيث أنها لم تعطي النتائج اللازمة و المرجوة ، فمن جهة مصادرنا من العملة الصعبة كانت تتناقص مع مرور الوقت ، و من جهة أخرى كان الباب يفتح في كل مرة لأي نوع من الاستيراد مع إمكانية الحصول على العملة الصعبة ، حيث كان يشترط فقط أن يكون المتعامل الجزائري له القدرة على الدفع بالعملة الصعبة ، و هكذا كانت السوق الجزائرية مكدسة بالمواد الاستهلاكية القدرة على الدفع بالعملة الصعبة و النتيجة كانت الاستمرار في المديونية .

و لتفادي النقائص جاءت التعليمة الحكومية 625 لتوجيه و تأطير عمليات التجارة الخارجية حسب الإمكانيات الوطنية من العملة الصعبة ، و لهذا تأسست اللجنة (AD –HOC) المكلفة بمتابعة عمليات التجارة الخارجية ، و هي ذات طابع انتقالي حيث يكمن دورها في أخذ كل الإجراءات لضمان الاستعمال الأمثل للموارد المالية .

هذه التعليمة جاءت لتضع حد للمعايير السابقة المتعلقة بالحصول على التمويل و التي تعد من صلاحيات البنك بل من صلاحيات الدولة اللجنة (AD- HOC) كما ثم إعادة النظر في مجموعة من القوائم المتعلقة بالمواد المرخص استيرادها ، حيث وضعت ثلاثة مفاهيم :

1- المواد الإستراتيجية :

تشمل كل ما يتعلق بالمحروقات و المواد المستهلكة الأساسية و كذا عوامل الإنتاج ، هذه القائمة تستفيد من الحصول على العملة الصعبة بالدرجة الأولى .

2- المواد المتعلقة بالإنتاج و الاستثمار :

تستفيد من العملة الصعبة عن طريق قروض حكومية أو متعددة الأطراف.

3**- المواد الممنوعة من الاستيراد** :

و تضم المواد التي لا يمكنها الاستفادة من العملة الصعبة إلا باستعمال الحساب الخاص بالعملة الصعبة مثل : الحافلات ، الشاحنات ، الآلات الكهرومنزلية ....إلخ مواد أخرى لا يمكن استيرادها و لو باستعمال حساب العملة الصعبة الخاص مثل : الفواكه ، الجبن ، اللعب .....إلخ .

Michel Rainelle :L’organisation Mondiale Du Commerce CASBAH 99

في هذه المرحلة سمح الإطار التنظيمي بتسيير الموارد المالية الخارجية بانضباط رغم العراقيل و الصعوبات الإدارية التي ترفق بهذه الإجراءات .

إن تخصيص جزء هام من عائدات الجزائر من المحروقات لتسديد الديون الخارجية جعل إمكانية مواجهة الحاجيات الوطنية أمرا صعبا ، كما أن عملية إصلاح الوضعية الاقتصادية باستعمال الموارد الوطنية أثبت الواقع محدوديتها ، مما أدى بالسلطات إلى اللجوء إلى الحل الخارجي و الذي يمثله صندوق النقد الدولي (FMI) .

و الذي أقترح على الجزائر إعادة جدولة الديون الخارجية ، و قد توصلت المفاوضات في أفريل 1994 إلى أتفاق أولي و الذي بمقتضاه تم الاتفاق على برنامج التصحيح الهيكلي ، و قد نص على عدة نقاط منها :

- تطوير القطاع الخاص .
- تقليص تدخل الدولة .
- تشجيع الاستثمار الأجنبي
- تحرير التجارة الخارجية .
- تحرير التجارة الخارجية في إطار صندوق النقد الدولي :

عرفت هذه المرحلة نتائج سلبية على مختلف الأوضاع سواء الاقتصادية و الاجتماعية ، حيث وجدت السلطات نفسها على طاولة التفاوض مع صندوق النقد الدولي للمرة الثالثة ، من أجل النهوض باقتصادها و تجاوز الأزمة الحادة التي تمر بها ، و التي زادت من حدة الإختلالات الهيكلية ، و التي تعتبر قيودا تعرقل إعادة التوازن الداخلي و الخارجي و تتمثل هذه القيود في النقاط التالية : (1)

- ارتباط شبه الكلي بقطاع المحروقات و الذي يمثل أكثر من 95 % من حصيلة الصادرات.
- عجز الخزينة العمومية و هذا ما يحول دون تحقيق وثيرة نمو مرضية.
- عبء من خدمة الدين هذا ما أثر على الصادرات لا سيما بعد انخفاض أسعار النفط مما قلص قدرتها لمواجهة الحاجيات الغذائية و كذا التنمية الاقتصادية .

هذه القيود دفعت بالسلطات إلى طلب مساعدات الصندوق النقد الدولي من إجراء إبرام أتفاق و يتخذ هذا الاتفاق أشكال عديدة تتمحور :

----

(1)Guyonar Andréet Etienne Moin , Commerce Internationnal , deuxiéme édition 1992

- حول التجارة الخارجية عن طريق تخفيض سعر الصرف ، و إلغاء الرقابة عن النقد الأجنبي أو تقليصها إلى الحد الأدنى ، تحرير الاستيراد من القيود خاصة بالنسبة للقطاع الخاص ، و كذلك إلغاء الاتفاقيات التجارية .
- حول علاج مشكل التضخم عن طريق تقليل عجز الميزانية العامة عن طريق تخفيض النفقات العامة ، و إلغاء تدعيم السلع .
- حول نقل عوامل الإنتاج من القطاع العام إلى القطاع الخاص عن طريق ضمان عدم القيام بعملية التأميم ، و تقديم ضمانات و مزايا ضريبية للاستثمار الوطني والأجنبي .
- ضمان حرية تحويل الأرباح من البلدان الأصلية بالنسبة للمستثمرين الأجانب ، و تقليص نشاط القطاع العام و اقتصارها على القطاعات الإستراتيجية .

إن النتائج الإيجابية التي توصلت إليها الجزائر من خلال برنامج الاستقرار طمأنت خبراء صندوق النقد الدولي و أعطت فرصة أخرى للجزائر لتحرير تجارتها الخارجية .

و هذا ما يفسر دخول الجزائر في مفاوضات جديدة مع صندوق النقد الدولي للتوصل إلى اتفاق لمدة ثلاثة سنوات 95- 1998 للاتفاق على تسهيل التمويل الموسع قصد تكملة برنامج الإصلاحات الهيكلية ، و إعادة الاستقرار الاقتصادي الوطني و تخطي مرحلة التحول إلى اقتصاد السوق بأقل التكاليف .

هذا البرنامج أعطى ديناميكية جديدة للاقتصاد و ذلك بتحرير المحيط و المبادرات الحكومية و تشجيع الاستثمار و الإنتاج من أجل تقوية مؤسسات القطاع العام ، و إرساء نظام الصرف ذلك بإنشاء سوق النقد الأجنبي بين البنوك و الذي يمكنها من الاتجار في العملة الأجنبية فيما بينها مع تحديد سعر الصرف عن طريق لجنة مشتركة من البنك الجزائر و البنوك التجارية .

2- انضمام الجزائر إلى الغـــات

كلمة الجات هي كلمة مختصرة للعبارة الإنجليزية الشائعة (GATT) التي تعني " الاتفاقيـة العامـة للتعريفات الجمركية و التجارة". و بالمفهوم الاقتصادي هي معاهدة دولية تقوم بتنظيم المبادلات التجارية بين الدول التي تنضم إليها. حيث أنشأت الغات للعمل على تحرير التجارة الدولية من القيود التعريفيـة و غيـر التعريفية و المساهمة في عملية التنمية قي مختاف الدول . (1)

2-1- نظرة تاريخية

أسس لصندوق النقد الدولي (I.M.F) و البنك الدولي للتنمية و إعادة الإعمار(أو البنك الدولي) عنـد توقيـع اتفاقات بروتن وودز(Bretton Woods) عام 1944و هذا لحل المشاطل التي نتجت عن الحرب العالمية الثانية و الذي أدى بتدهور المستوى الاقتصادي العالمي . و كان لا بد من إصلاح التجارة الدولية التي عانت هي الأخرى من الحرب عبر بناء هيكلة تحكمها قواعد و اتفاقات تلتزم بها الدول المنتسبة و المتفقـة علـى إطلاق الحركة التجارية في ما بينها بواسطة التبادل الحر. و بعد عدة إجتماعات من سنة 1946 إلى سـنة 1947 إلى توقيع اتفاق " الغات" (جنيف 30 أكتوبر 1947) الذي وافقت عليه ثلاث وعشرون دولة كانت تستأثر يومها ب 80 في المائة من التجارة الدولية. و يهدف الاتفاق إلى إلغاء إجراءات الحماية التي سادت غداة الحرب و العودة إلى التبادل الحر و كل ما يشجع المنافسة الاقتصادية المشروعة و تشجيع المفاوضات بين الدول الموقعة ومراقبة تطبيق الاتفاقات التجارية و التحكيم بين الأعضاء في حال وجود خلافات. منذ تأسيسها تطورت "الغات" و بات لها هيكلة دائمة محاطة بخبراء دوليين وغدت مركز المفاوضات التجاريـة المتعددة الجنسيات. (2)

أنشأت الغات ليست كمعاهدة تبادل حر ، كما يعتقد البعض و لكنها اتفاق يسمح لكل دولة عضو بالمساهمة في وضع قواعد تتصدى لفلتان محتمل للإجراءات الحمائية الأحادية التي من شأنها إعاقة التجارة الدوليـة، كمـا حصل في الثلاثينات من القرن الماضي.

---

(1) الغات : مجلة الفكر السياسي : اتحاد كتاب العرب ، دمق 1998 العدد 2 .

(2) الغات و أخواتها ، ابراهيم العبسوي ، مركظ الدراسات العربية بيروت 1995 .

"ألغات" أنشأت لتنظيم الأطراف المختلفة و هي ليست آلة كبرى في خدمة التبادل الحر، فمهمتها تشـجيع التحرير المتوازن للتجارة الدولية.

و بعد الانطلاقة في المفاوضات التي سنة 1946 بجنيف و اختتمت في هافانا، بدأت تعمل على إنشـاء منظمة تجارية دولية حسب ما نص عليه "ميثاق هافانا " ميثاق التجارة الدوليـة" و اشـتمل الميثـاق علـى مجموعة من القواعد والأسس للتوصل لاتفاقية التجارة الدولية التي تنظم سلوك الدولة في المبادلات التجارية بما يحقق العدالة فيما بينها بالإضافة إلى إنشاء منظمة التجارة الدولية. (1)

و بعـــــــد دراســــــــة أمريكــــــــا للميثـــــــاق رأت أنــــــــه لا يلبي كافة مصالحها لذا سحبت موافقتها المبدئية عليه و جمدت عرضـه علـى الكـونجرس الأمريكـي للمصادقة (التصديق) لم تعطي أمريكا رأيها اتجاه الميثاق حتـى سـنة 1950 و بعـدها رفضـت الإدارة الأمريكية رسميا المصادقة عليه و من ثم فقد تم قتل الميثاق في مهده.

تمت المفاوضات من طرف الدول الأعضاء لإنشاء منظمة التجارة الدولية هنا أجبرت الولايـات المتحـدة الأمريكية إلى توجيه الدعوة لعقد مؤتمر دولي في جنيف سنة 1947 وقد شـارك فيـه ممثلـو 23 دولـة للتفاوض على تخفيض الرسوم الجمركية و تخفيض القيود الكمية على الواردات التي كانت تعترض التجـارة الدولية، و كللت المفاوضـات بتوقيـع الاتفاقيـة العامـة للتعريفـات الجمركيـة و التجـارة (General Agreement on tariffs and Trade) في 20 أكتوبر 1947 و أصبحت سارية المفعول منذ 1 يناير 1947.

و الغرض من إنشاء اتفاقية GATT هو أن تكون مجرّد تنظيم دولي مؤقت حتى يخرج ميثاق هافانا إلـى النور، فإنه بعد تعثر إجراءات المصادقة على هذا الميثاق و رفض الإدارة الأمريكية المصادقة عليه ولاسيما الجزء الخاص بإنشاء منظمة الجارة الدولية في ديسمبر 1950، فقد أصبحت الجات اتفاقية دائمـة لتنظـيم التجارة الدولية ثم تطورت لتأخذ مقومات المنظمة الدولية في التسعينات.

----

(1) الغات : مجلة الفكر السياسي : اتحاد كتاب العرب ، دمق 1998 العدد 2 .

2-2-أهداف و وظائف الغات:

تهدف إتفاقية الجـ ـات إلى الحفاظ على حقوق وواجبات متبادلة بين الدول الأعضاء. و لهذا يمكن توضيح الأهداف و الوظائف كما يلي : (1)

2 – 2 – 1 - الأهداف: تتلخص أهم أهداف ألغات فيما يلي:

- الزيادة في الدخل الوطني للدول الأعضاء و ذلك بتحرير التجارة في السلع و الخدمات إضافة لتخفيـف الاستغلال الأمثل للموارد العوامل الإنتاجية المتاحة.

- توسيع و تشجيع حركة الإنتاج العالمية و حركة رؤوس الأموال و الاستثمارات.

- التقليل من الحوافز الجمركية لتسهيل التبادل بين الأسواق العالمية وتوسيع حجـم التبـادل التجـاري العالمي.

- حل المنازعات التجارية بين الدول عن طريق المفاوضات.

2 – 2 – 2 - الوظائف: للجات و ظائف كثيرة يمكن حصرها في ثلاثة وظائف رئيسية:

- تحافظ على تنفيذ المبادئ و القواعد و الإجراءات التي تضعها الاتفاقات المختلفة التي تسـطرها و التـي تتعلق بتنظيم التجارة الدولية بين الأطراف المتعاقدة في ألغات.

- تسطير برنامج لتنظيم جولات المفاوضات التجارية المتعددة الأطراف من أجل إحراز مسـتويات أعلـى لتحرير التجارة العالمية، و من أجل جعل العلاقات الاقتصادية الدولية والعلاقات التجارية الدولية تحديدا بين الدول أكثر شفافية و أكثر قابلية للتنبؤ و من ثم أقل إثارة للمنازعات.

- البحث و العمل على حل المنازعات التي تثور بين الدول في مجال التجارة الدولية و النظر فـي القضـايا التي يرفعها طرف متعاقد في الجات ضد طرف آخر من الأطراف الأخرى المتعاقدة.

---

(1) الغات و أخواتها ، ابراهيم العبسوي ، مركز الدراسات العربية بيروت 1995 .

2 – 3 - -مبادئ الغات:

و من أجل تحقيق هذه الأهداف تضمنت الاتفاقية مبادئ عامة منها. (1)

2 – 3 -1 – تقديم نفس المعاملة و الرعاية: التي يمكن تلخيصها في النقاط التالية :

ـ عدم تقديم لأي طرف في الاتفاقية امتيازات يكون من شأنها التمييز بين موردي السلع و الخـدمات مـن الدول الأطراف الأخرى.

منح جميع الدول الأعضاء نفس المعاملة التفضيلية التي يمنحها لأي من الدول المتعاقدة، و ذلك فيما يتعلق بتطبيق و إدارة الضرائب و الرسوم المفروضة على المستوردات و الصادرات، إلا أن هناك استثنائيين لهـذا المبدأ:

أ- تقوم الدول المنظمة إليها بإلغاء الرسوم الجمركية و بقية الحواجز فيما بينها و اعتماد تعريفة جمركية موحدة تطبق على الدول الأخرى وفق الاتفاقيات التجارية ذات الطابع الإقليمي ، و منطقـة التبـادل الحر التي تقوم الدول الأعضاء فيها بإلغاء الرسوم الجمركية و بقية الحواجز التجارية فيما بينهـا و تبقى كل دولة على تعريفاتها الجمركية الخاصة مع الدول الأخرى.

ب ـ تمنح الامتيازات و الأفضلية التجارية ، بعض الدول المتقدمة ، للدول النامية بموجب النظام المعمم للأفضلية (G.S.P.)

2 – 3 – 2 - المعاملة الوطنية:

تقوم الدول الأعضاء بمنح الخدمات الأجنبية و مورديها ، ميزات لا تقل عن المعاملة التـي تحظـي بهـا الخدمات الوطنية.

تمشي وفق المبدأ ، على أنه يجب معاملة المنتج المستورد- بعد دفع الرسوم الجمركية- نفس المعاملة التي يلقاها المنتج الوطني المماثل. أي أنه ينبغي عدم التمييز- عند فرض الرسوم مثلا- بين السلع المسـتوردة و السلع المماثلة المنتجة محليا.

---

(1) إبراهيم العيسوي: الغات و أخواتها. مركز الدراسات العربية بيروت 1995 ص 16

2 – 3 – 3 – وحدة الرسوم الجمركية في الحماية :

يجب أن تتم وفق هذا المبدأ حماية الإنتاج الوطني عن طريق التعريفة الجمركية دون غيرها من الإجراءات الحمائية الأخرى و يجب على كل دولة متعاقدة بتجميد الرسوم الجمركية التي تفرضها و عدم تجاوزها لسقف محدد يتم التفاوض حوله مع بقية الدول المتعاقدة، كما يمكن لأي دولة متعاقدة أن تنظر في رفع [1]تعريفاتها الجمركية لبعض السلع المستوردة عن طريق تقديم تنازلات جمركية مقابلة لسلع أخرى مستوردة، و تتضمن اتفاقية ألغات بالمقابل نصوصا لمحاربة سياسة الإغراق التي تتبعها بعض الشركات، كما أعطت الحق للدول بفرض رسوم تعويضية على مستورداتها من السلع التي تتمتع "بدعم" من قبل السلطات في البلدان المصدرة.

2 – 3 – 4 - حظر الإجراءات التقييدية الكمية:

تنفذ هذه العملية على على المستوردات واحدا من النصوص الأساسية لاتفاقية "الغات" إلا أن هناك استثناء لهذا الحظر (المادة 12) يتيح للدول التي تعاني من مشاكل في ميزان مدفوعاتها اللجوء إلى مثل هذه الإجراءات التقييدية الكمية.

كما أن المادة (18) نصت بالنسبة للدول النامية على أنه قد يتوجب عليها تطبيق إجراءات تقييدية كمية، إما لوقف النزيف الكبير في احتياطاتها من الاحتياط الأجنبي الذي يسببه تمويل الطلب على المستوردات الناجم عن عملية التنمية، أو لحماية صناعتها الوطنية الناشئة، شريطة ألا يكون هنالك معاملة تمييزية في تطبيق هذه الإجراءات.

2 – 3 – 5 –استخدام سياسة تنظيمية لمحاربة الإغراق:

تلزم المادة (6) من اتفاقية "الغات 1947" على أن الأطراف المتعاقدة تلتزم بعدم تصدير منتجاتهم بأسعار أقل من السعر الطبيعي لهذه المنتجات في بلادهم، في حالة ما إذا كان من يقيع بضرر جسيم بمصالح المنتجين المحليين في الدولة المتعاقدة المستوردة، أو التهديد بوقوع مثل هذا الضرر. و تخول الاتفاقية (في المادة نفسها) الطرف المتعاقد فرض رسم تعويضي لإلغاء أثر الإغراق أو منع حدوثه أصلا من جانب أية دولة أخرى.

2 – 3 – 6 - مبدأ تطبيق اللوائح التنظيمية :

تقوم الدول الأعضاء بالتعهد و بنشر المعلومات اللازمة حول القوانين واللوائح الوطنيـة و الممارسـات الشائعة التي قد تعرقل تجارة الخدمات و السلع.

مع اعطاء استثناءات في الحسبان بواقع الاقتصاد العالمي وملاحظة الفوارق بين الـدول التـي تعيـق التطبيق الدقيق لمبادئ المعاملة بالمثل، ومنها: (1)

- المادة 24، و هي الاستثناء الأهم على "نص الدولة الأكثر رعاية" التي تسمح بإقامة مناطق تبادل حر أو اتحاد جمركي، تمنح الدول المنتسبة شروطا أفضل في ميدان الرسوم الجمركية. و الاستثناء الذي يكاد يلغـي مفعول المبدأ المذكور أعلاه رقم 1 هو الفقرة الرابعة من المادة 24، التي دخلت حيّز التطبيق منـذ 1966، والتي تسمح لدول العالم النامي بالاستفادة من هذا المبدأ دون أن تكون مجبرة على تطبيقه بالمثل حيال الدول الغنية.

- المادة 19 تسمح بإقامة عوائق جمركية تهدف إلى حماية فروع من النشاط الاقتصادي المهـدد، الأمـر المعروف بـ " بند الحماية" و القيد الوحيد المفروض عليه هو وجوب احترام مبدأ التعامل بالمثل بين الدول.

- المادة 12 تسمح بممارسة قيود كمية في الحالات التالية.

- عندما يتعرض ميزان المدفوعات إلى خلل خطير، لكن يجب رفع القيود عندما يعـود الميـزان إلـى التوازن.

- عندما تدخل هذه القيود في إطار سياسة زراعية تحد من الإنتاج لامتصاص الفوائض.

- عندما تعتبر "دول نامية" أن تحديد الاستيراد يسهل لها خلق أو تنمية فرع من فروع صناعتها الداخلية.

من قراءة هذه المبادئ و الاستثناءات يبدو أن نص " الغات" يحمل بذور الشقاق في ثناياه. لكن حتى عـام 1973، و هي الفترة التي عرف فيها العالم نموا اقتصاديا ملحوظا، لم تحـدث خلافـات جوهريـة، و تـم التوصل إلى حلول سريعة للخلافات الناشئة بين الدول. أما العقدان الماضيان فقد حمـلا خلافـات حـادة و اضطرابات داخل" الغات" نتيجة الأزمة الاقتصادية العالمية الآخذة بالتصاعد. و راحت الدول في سعيها وراء

----

(1) إبراهيم العيسوي: الغات و أخواتها. مركز الدراسات العربية بيروت 1995

مصالحها الضيقة تتهرب من تطبيق قواعد "الغات" و تلجأ إلى الإعفاءات و الاستثناءات ، و تتبادل الاتهامات في ما بينها إلى درجة أن الاتفاق نفسه بات مهددا ، بعدما بدأ للجميع أن الممارسـة ابتعـدت كثيـرا عـن النصوص المكتوبة.

2 – 4 - جولات التفاوض:

بدأت الدول الأعضاء بالمفاوضات ثنائية، و كان كل اتفاق ثنائي حـول التخفيضـات التدريجيـة للحقـوق الجمركية و بعدها يبدأ بالتعميم تلقائيا على بقية الدول بموجب مبدأ " الدولة الأولى بالرعايـة" و فـي بدايـة الستينات أصبحت المفاوضات متعددة الأطراف، فازدادت تعقيدا وطولا و لكنها باتت أكثر فاعلية.

و منذ إنشاءها حتى اليوم عرفت الغات ثمانية جولات:

1- جولة جنيف بسويسرا. عام 1947.

2- جولة آنسي بفرنسا عام 1949.

3- جولة توركاي بإنجلترا عام 1951.

4- جولة جنيف بسويسرا عام 1952-1956.

5- جولة ديلون بسويسرا بين عامين 1960-1961.

6- جولة كيندي بسويسرا خلال فترة 1964-1967.

7- جولة طوكيو خلال فترة 1973- 1979.

8- جولة أوروغواي خلال فترة 1986-1993.

2 – 5 - ملخص لنتائج جولات التفاوض

الجولة	التاريخ	عدد المشاركين	قيمة التجارة المحررة بالمليار دولار أمريكي	الموضوعات الأساسية للجولة	خفض التعريفات	متوسط خفض التعريفة
جنيف	1947	23	10	تخفيض التعريفات الجمركية	63 %	%32
آنسي	1949	23	غير متاح	تخفيض التعريفات الجمركية		
توركواي	1951	38	غير متاح	تخفيض التعريفات الجمركية		
جنيف	1956	26	2.5	تخفيض التعريفات الجمركية		
ديلاز	60-1961	26	4.9	تخفيض التعريفات الجمركية و تنسيق اتفاق التعريفة مع الاتحاد الأوروبي		
كيندي	64-1967	62	10	التعريفات الجمركية المضادة للإغراق	50 %	%35
طوكيو	73-1979	102	155	تعريفات و إجراءات غير جمركية في إطار العلاقات التجارية	33 %	%34
الأوروجواي	86-1993	125 و عدد الدول الموقعة 117	755	تعريفات: إجراءات غير جمركية، الزراعة، المنسوجات و الملابس والخدمات، حماية حقوق الملكية الفكرية، و الاستثمار و قيام منظمة التجارة العالمية	40 %	%24 إلى %36

الجدول رقم 04 : ملخص لنتائج جولات التفاوض

المصدر:عبد المطلب عبد الحميد:مرجع سابق ص 46.

2 – 6 - آثار اتفاقيات الغات على الدول النامية:

منذ نشأت اتفاقيات "الغات"عام 1947 و حتى اكتمال أبعادها في مؤتمر مراكش عام 1994 كانت تعمل هادفة إلى إيصال تلبية حاجات الدول المتقدمة الصناعية و تأمين مصالحها دائما ، و هذا ما بينته الممارسات الفعلية لهذه الدول عبر مسيرة "الغات" الطويلة هذه الحقيقة. و قد ظهر من تطبيق أحكام اتفاقية "الغات" خلال العقود الخمسة الماضية بأنه على الدول النامية أن تصدر سلعا أكثر من أجل أن تستورد سلعا أقل فأقل.

و تعمل دائما الدول الصناعية المتقدمة أن تبقى هي الرابحة من خلال تطبيق اتفاقات "الغات" و أن تبقى الدول النامية و الدول الأقل نموا هي الخاسرة دوما، قد كانت الخاسرة في علاقاتها التجارية مع الدول المتقدمة صناعيا في عصر الاستعمار و بقيت خاسرة في عصر الحرب الباردة و ما بعدها و حتى مع ظهور و تطبيق اتفاقية الغات ظلت هي الخاسرة.

و يمكن أن يكون في بعض الحالات تطبيق اتفاقية "الغات" قد يؤدي إلى نتائج مدمرة على اقتصاديات الدول النامية،وتشير بعض التحليلات إلى أن استخدام أنظمة متطورة للري مثلا لإنتاج كميات كبيرة من السلع الزراعية بأعداد أقل من الأيدي العاملة هي نظرية يقود تطبيقها في البلدان النامية إلى نتائج خاطئة، لسبب بسيط هو أن الذين سيفقدون عملهم نتيجة لذلك سيهاجرون إلى المدن حيث سيعيشون في المناطق الفقيرة مما سيؤدي إلى خلل سكاني و عدم استقرار اجتماعي.

إن أي نجاح لاتفاقيات الغات بفرض طرائق زراعية حديثة حيث تستخدم الثقانة العالية سيؤدي إلى فقدان حوالي 2 مليار من السكان عملهم لأن عدد الذين يعيشون في المناطق الزراعية في الدول النامية يقدر بأكثر من ثلاثة مليارات فرد، و ، وسينتقل عدد كبير من هؤلاء العاملين إلى المدن، و سيجبر عدد كبير منهم على الهجرة الجماعية، و مثل ما يحدث الآن في الصين هو تأكيد لذلك إذ أن حوالي 100 مليون صيني هجروا أراضيهم بسبب استخدام الطرق الحديثة و التقانة في الزراعة و بدءوا البحث عن عمل آخر في أنحاء البلاد.

ولهذا لا بد من تجنب سياسات تجارية جديدة تعتمد على الأسواق الحرة كمقدمة لإطلاق حرية التجارة على مستوى العالم، و ذلك لتجنب نتائج مأساوية ،و لا بد من و هذا لا يعني إغلاق الأسواق العالمية بوجه التجارة من منطقة إلى أخرى. بل على العكس فتح إمكانية عقد اتفاقيات ثنائية بين هذه الأقاليم. ليس من السهل على أي بلد فتح أسواقه أمام كل أنواع البضائع من البلدان الأخرى بغض النظر عن المنافع التي يمكن ان يجنيها هذا البلد أو ذاك أو عن الأضرار التي يمكن أن يلحقها مثل هذا الانفتاح باقتصاديات البلدان الأمية و تدمير فرص العمل فيها و التي ستؤدي أحيانا إلى اضطرابات اجتماعية و إشاعة عدم الاستقرار في البلد.

و أما نتيجة الوثيقة الختامية لاتفاقية "الغات" تعطي حق الدول النامية في التنميـة ، و علـى كافـة الـدول الأعضاء مراعاة ظروف التنمية في هذه الدول، و احتياجاتها المالية والتجارية، و لكن هذا لا يغيـر مـن الحقيقة أن كافة الامتيازات التي حصلت عليها الدول النامية في الاتفاقات ككل، إنما يهدف في المقـام الأول تيسير التزام الدول النامية بأحكام الاتفاقية في إطار تحرير التجارة الدولية مع ضمان عدم إخلالهـا بحقـوق البلدان الأخرى الأعضاء خاصة و الحديث عن تجارة دولية حرة أمر لا يتحقق دون مشاركة الدول الناميـة، التي تعد السوق الرئيسية لمنتجات الدول الصناعية المتقدمة من السلع و الخدمات و مصدرا رئيسـيا للمـواد الخام و مصادر الطاقة. و كان من الضروري إتاحة ذلك عن طريق منح الدول النامية بعض التسهيلات التي تمكنها من المشاركة، و تمثلت هذه التسهيلات بصورة حوافز مؤقتة للدول النامية تساعدها على إعادة هيكلـة اقتصادياتها و تعديل تشريعاتها وسياساتها التجارية الوطنية لتتلاءم مع الفكر الجديد لتحرير التجارة الدوليـة بمفهومه الشامل.

و يمكن أن نستخلص من جولات مفاوضات الغات الثمانية هي تلاقي مصـالح الـدول الصـناعية الكبرى المتقدمة، ومهما كانت النتجة لصالحهم إلا أن ظهرت خلافات و تناقضات بين الأطـراف الرئيسـية (أوروبا- أمريكا- اليابان) منذ الاجتماعات الأولى في الجولات كافة. و لم تسـطيع الخـروج مـن هـذه الخلافات حتى طفت على السطح و أنذرت بحرب اقتصادية ساخنة بين الولايات المتحدة الأمريكية من جهـة و بين المجموعة الأوروبية من جهة أخرى. و كانت الخلافات تدور حول مسألتين رئيسيتين: المسألة الأولى هي حول السلع الزراعية و أما الثانية فهي مسألة الإبداع الفكري و الفني. حيث وصلوا إلى طرح موضوع تحديد تجارة الإنتاج الفني و السمعي والبصري إلى حدوث مظاهرات و احتجاجات صاخبة في أوروبا نظمها المخرجون السينمائيون والتلفزيونيون و الفنانون وكتاب السيناريو و أصحاب برامج الفيديو، و السبب فـي ذلك هو أن هؤلاء شعروا بأن إقرار مثل هذه الاتفاقية يعني السيطرة الأمريكية و الوصـاية علـى الثقافـة والإبداع الفني في أوروبا و العالم.

أما أهم موضوع الخلاف الذي هو تحرير تجارة السلع الزراعية فكانت أسـبابه تعـود إلـى تضـارب المصالح حيث أن كلا الطرفين (الولايات المتحدة الأمريكية و أوروبا) يعتمد على سياسـة خاصـة لحمايـة المنتجين الزراعيين الوطنيين. فقد أرادت أمريكا على أوروبا أن تقوم بتخفض دعمها للمنتجين الـزراعيين بنسبة 70% تدريجيا لمدة عشرة أعوام. لكن رفضت الدول الأوروبية هذا الطلب رفضا باتا لأنه يتعـارض مع سياستها الزراعية و الاجتماعية و يضر بمصالح مزارعيها الذين يشكلون نسبة عالية من الناخبين تختلف

من دولة إلى أخرى من 20% إلى 40%. و نظرا للفرق الكبير في وجهات النظر حول هذا الموضوع فقد تدخلت الأمانة العامة للغات و استخدمت عددا كبيرا من الوسطاء لتقريب وجهات النظر و في نهايـة 1992 توصل المفاوضون إلى تسوية الخلافات بين الولايات المتحدة الأمريكية ومجموعـة الـدول الأوروبيـة و بخاصة فيما يتعلق بتجارة السلع التجارية و الإبداع الفني والفكري.

و هذا ما أوجب على إتفاقية " الغات " أن تتحول إلى منظمة مراقبة دائمـة تسـمى المنظمـة العالميـة للتجارة. و أصبحت تتساوى في وضعها مع صندوق النقد الدولي و البنك العالمي للإنشاء و التعمير. و مـع هذا تمكنت الولايات المتحدة الأمريكية أن تشكل إدارة اقتصادية للعالم. و اكتملت عناصر النظام العالمي الذي يخدم اقتصاد الولايات المتحدة الأمريكية و حلفائه.

لكن هذا يعود دائما بخسارة هند تنفيذ اتفاقيات "جولة أوروجواي" حيث سيترتب عليه مكاسب وتكـاليف، و عند توزيع هذه المكاسب و التكاليف بين الدول النامية تظهر التفاوت من دولة لأخرى استنادا علـى طبيعـة اقتصادياتها. و بصورة عامة ، فمن المتوقع أن تكون الدول التي ستحصل على أقصى المكاسب الاقتصـادية الممكنة هي تلك التي تتميز بنظام اقتصادي متحرر و ذي توجه خارجي، على حساب الدول التي تنتهج نظاما اقتصاديا مغلقا و التي تعتمد على الأفضلية التجارية لوصول صادراتها إلى أسواق الدول المتقدمة، و كـذلك تلك التي تعتمد على الاستيراد لتوفير احتياجاتها من الأغذية.

3 - المنظمة العالمية للتجارة

حاولت كل الدول الأعضاء في "الغات " على إنشاء منظمة عالمية للتجارة لأنه تعتبر حدثا هاما في تاريخ العلاقات الاقتصادية الدولية باعتبارها الدعامة الثالثة للنظام الاقتصادي العالمي الجديد، إلى جانب صـندوق النقد الدولي و البنك الدولي، و باعتبارها أيضا الأداة و الآلية الأساسية للعولمة.(1)

لكن الحقيقية تمت إنشائها على عكس "ألغات" التي كانت اتفاقية مؤقتة، حيث تعمـل منظمـة التجـارة العالمية على قيادة المراحل المقبلة لتحرير التجارة العالمية و الإشراف على حل الخلافات بفضل أنظمة أكثر فاعلية و أكثر إلزاما وسرعة.

----

(1)جيلالي جلاطو ، تحديات و رهانات الانضمام إلى المنظمة العالنية للتجارة

3-1- مهام المنظمة العالمية للتجارة:

بعد إنتهاء جولة الأوروغواي وصلت الدول الأعضاء إلى نتيجة و التي تضمنها الاتفاق الموقع في هذا الشأن فإن مهام المنظمة (المادة 3) هي كالتالي:

1-*تنظيم علاقات تجارية وفق إدارة محكمة بين أطراف متعددة لتنفيذ ما سطر في البرنامج بموضوعية و حكمة في تسهيل* و تنفيذ القرارات المنبثقة عن جولة الأوروغواي.

2- متابعة الأطراف المفاوضات الدولية لتحرير لتوسيع التدارة بلا قيود.

3- تعمل دائما على حل المنازعات الدولية من حيث المعاملات التجارية و تسويتها وفق الأسس التي حددتها اتفاقيات "الغات".

4- تسطير السياسات التجارية مع ما معمول به من إتفاقية " الغات".

5- إرشات المنظمات العالمية و التعاون معها كصندوق النقد الدولي و البنك الدولي للإنشاء و التعمير و الوكالات التابعة لهما من حيث الانسجام و التوازن في عملية صنع السياسات الاقتصادية الدولية.

3-2-أهداف المنظمة:

يمكن القول أن الهدف الرئيسي للمنظمة هو تحرير التجارة العالمية و في هذا الإطار تسعى منظمة التجارة العالمية على تحقيق الأهداف التالية: (1)

1- خلق وضع تنافسي عالمي في التجارة الدولية يعتمد على الكفاءة الاقتصادية في تخصيص الموارد.

2- زيادة معدلات النمو للدخل الحقيقي و ذلك بتعظيم الدخل العالمي و رفع مستويات المعيشة.

3-الزيادة في الإنتاج و التجارة العالمية و الاستخدام الأمثل و التوظيف الكامل للموارد العالمية في إطار التنمية المستدامة.

4- توسيع إنشاء أنماط جديدة لتقسيم العمل الدولي و زيادة نطاق التجارة العالمية.

5- توفير البيئة العالمية المناسبة و الملائمة للتنمية المستدامة و الزيادة في حجم التجارة و الاستثمار.

---

(1)عبد المطلب عبد الحميد ـ الجات و آليات منظمة التجارة العالمية ـ ص 182 .

6- إشراك الدول النامية و إدماجها في النظام الاقتصادي العالمي الجديد من خلال مشاركتها في التجـارة الدولية.

7- زيادة التبادل التجاري الدولي و تنظيمه على أسس و قواعد وفقا لاتفاقيات الأوروغواي.

3 – 3 - شروط الانضمام على المنظمة :

يسمح لأي دولة الانضمام إلى اتفاقية ألغات 94 و ذلك وفق الشروط التي يتم الاتفاق عليها بين الدولة و بين المنظمة، و يعني الانضمام على المنظمة العالمية للتجارة القبول الكلي (مبدأ الشمولية) بجميع الاتفاقيـات التجارية و البروتوكولات و الملاحق. ويتخذ المؤتمر الوزاري قرار قبول العضوية بأغلبية ثلثي الأعضاء. كما يحق لأي عضو أن ينسحب من المنظمة العالمية للتجارة، و هذا يعني الانسـحاب مـن أحكـام جميـع الاتفاقيات و يتم الانسحاب بعد مضي ستة أشهر من تاريخ تلقي مدير عام المنظمة إخطارا كتابيا ينص علـى طلب الانسحاب للدولة العضو.

هناك صعوبات للانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة لأنه وضعت إجراءات الانضمام و بعـدها تكـون مفاوضات طويلة تفرض على كل دولة ترغب بالانضمام إلى الاتفاقية إتباعها و هي : (1)

- التقدم بطلب رسمي إلى الأمانة العامة للمنظمة في جنيف و يرفق به الوثائق التالية:

* دراسة عن أوضاع البلد الاقتصادية و سياستها في مجال التجارة الخارجية وسياسات الدعم الممنـوح للمنتجين أو المصدرين.

* الأنظمة الجمركية و أنظمة الاستيراد و التصدير المعمول بها.

* جداول التعريفة الجمركية للسلع و الخدمات.

ـ تقوم الأمانة العامة للمنظمة بإعلام الدول الأعضاء في المنظمة و التي لها علاقات تجاريـة مـع الـدول الطالبة العضوية بهدف عقد مشاورات بشكل ثنائي وتحت إشراف المنظمة. ويشكل مجلس المنظمـة فريـق عمل مهمته دراسة و تحليل السياسات الاقتصادية و التجارية لهذه الدولة.

- تجري مفاوضات الانضمام على مسارين الأول المشاورات الثنائية و الثاني متعدد الأطراف.

-يجمع فريق العمل نتائج مفاوضات المسارين و يقدم تقريرا إلى مجلس المنظمة و يتخذ المجلس الـوزاري قرار قبول أو عدم قبول العضو.

ع. ف نزار العبادي: المنظمة العالمية للتجارة.

- إذا حصل طالب الانضمام على موافقة ثلثي الأصوات يمكن لممثل الدولة طالبة العضوية أن يوقـع علـى بروتوكول الانضمام. و يصبح الانضمام نافذا بعد 30 يوما من تاريخ التوقيع. و يـتم بعـد ذلـك تصـديق البروتوكول من السلطات الدستورية في الدولة طالبة العضوية.

و يطلب من الدولة التي ترغب في الانضمام أن تعيد النظر في السياسات الاقتصادية والإنمائيـة حتـى تكون منسجمة مع أحكام المنظمة، كما يطلب منها إعادة النظر في هيكلة المؤسسات المصرفية و النقديـة و اعتماد نظام الجودة و المواصفات العالمية و الرقابة في عملية الإنتاج. وتحسين المناخ الاستثماري، تطـوير البنية الإنتاجية، دعم و تشجيع القطاع الخاص و تحرير الاقتصاد الوطني من قيود الاستثمار.

ثانيا : دوافع انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة

1 – التطور و الاتجاهات الجديدة للتجارة الخارجية :

أن الدور الذي تلعبه التجارة الخارجية في التنمية يجعلها تحتل المكانة الأولى في النظام الاقتصادي الجديد حيث تشكل التجارة الخارجية ، الهدف و الوسيلة لتطوير النظام الاقتصادي العالمي الجديد. بحيث أن النظام التجاري الجديد الذي تولد عن جولة الأوروغواي كان المحرك الأساسي لظاهرة العولمة وبمثابة الدافع القوي لها و لقد تأثرت التجارة مع الدول بشكل كبير بخصائص و آليات النظام الاقتصادي الجديد.

2 - الآثار على الدول النامية:

بعد انتهاء جولة الأوروغواي و إنشاء منظمة التجارة العالمية لحقت تغيرات بالنظام التجاري الدولي فـي السنوات الأخيرة وبالتحديد كأداة لتنظيم و تسيير و مراقبة حركة التجارة الدولية. كما عملت على تحريرهـا أكثر فأكثر، و مع أن الدول النامية تواجه دائما تحديات كبيرة ، لكن هذا قد يؤدي إلى مكاسب إذ تم التغلب عليها و قد تؤدي إلى خسائر إذا عجزت هذه الدول على مواجهتها.

دائما تبقى مواقف الدول النامية بعد اتفاق مراكش بين التأييد و التحفظ و التردد ونظرا لأهمية هذا الاتفاق بسبب ما هو متوقع له من ثقل مسيطر في قضايا الاقتصاد العالمي عامة و التجارة بين الدول علـى وجـه الخصوص، فإن جميع هذه الدول ستتأثر به على درجات متفاوتة و بأشكال مختلفة، و يمكن تلخيص بعـض أهم هذه الآثار على النحو التالي:

- فبعد اتفاق مراكش الذي كان سلاحا للحماية كما هو واضح ، فمع هذا قد تقلصت حدود استخدامه وتقلصت فاعليته. لكن الأهم في هذا هو الهدف البعيد المدى و المعلن لاتفاقية الغات و الذي يمكن تلخيصه بالتحرير التدريجي للتجارة الدولية من القيود و الحواجز التي تعيق حركتها أي الوصول إلى عالم بلا حدود من الناحية التجارية و فيما يتعلق باتفاق مراكش تحديدا، فإن تطبيقه يعني:

-يحضى قطاع المنسوجات والملابس و هو من القطاعات الهامة لمعظم الدول النامية تخفيض مستوى الحماية بشكل ملحوظ بالنسبة لقطاع الزراعة على مدى السنوات القليلة القادمة الذي هو أيضا من القطاعات الرئيسية في اقتصاديات غالبية الدول النامية.

- إلغاء الحماية نهائيا على مدى السنوات العشر القادمة بالنسبة - ، إلغاء الحماية نهائيا بالنسبة لـ 40% من السلع المصنعة، مع تخفيضها بنسبة 30% فيما يتعلق بالقسم الآخر أي الـ 60%.

و القضية التي تطرحها هذه الوقائع و بإلحاح على الدول النامية هي:

- كيف يمكن رسم سياساتها التنموية من طرف الدول النامية و تطوير اقتصادياتها، خاصة ما يتعلق بالإنتاج الوطني، و هي مجردة من سلاح الحماية أو بمستوى متدن من الحماية... ليس هناك من إجابة واحدة صالحة لكل الدول النامية، فالتعامل مع قضية بهذه الأهمية تختلف من دولة إلى أخرى حسب ظروفها و إمكاناتها.

- ارتفاع كلاف واردات الدول النامية من الدول الأخرى بعد إلغاء أو تخفيض الدعم بالنسبة لبعض المنتجات سيضعف القدرة التنافسية لهذه الدول في الأسواق العالمية و سيؤدي إلى. مما يطرح مدى قدره هذه الدول على دفع الزيادات المحتملة في أسعار وارداتها.

- هشاشة و ضعف قطاع الخدمات في الدول النامية خاصة (نشاط الخدمات المالية من مصارف، شركات تأمين... و غيرها) يؤدي بالتحرير التدريجي لتجارة الخدمات و إلى اشتداد المنافسة في سوق الخدمات العالمي، و نظرا فالتوقعات تشير إلى احتمال تأثر هذا القطاع سلبي نتيجة تحريره وفق نصوص الاتفاق.

- قيادة استخدام بعض أدوات السياسة الاقتصادية الانتقائية بسبب كثافة وحدة الضوابط التجارية المتعددة الأطراف و توسع نطاقها كنتيجة لجولة أوروغواي و التي كان لها دور رئيس في نجاح صادرات البلدان النامية،أصبح هذا غير ممكن في ظل التحرير المتزايد في أسواق رأس المال الدولية. و عولمة الإنتاج من الشركات عابرة القوميات فرض تشريعات وقوانين على الشركات فيما يتعلق بأهداف السياسة الصناعية للبلد

المضيف. و هنا نؤشر تعارضا مهما مع الدور المهم الذي مارسته الحكومات في معظم البلـدان الناميـة، و لاسيما سياساتها الصناعية في تسريع التحول الهيكلي الاستراتيجي في الاقتصاد من خلال دعم قطاعات معينة حددت على أنها إستراتيجية لتملكها ميزة نسبية حركية محتملة مهمة وتتلقى بذلك دعما حكوميا.

-طرحت قضايا الجديدة في مفاوضات التجارة المتعددة الأطراف في مجال الخدمات و حقـوق الملكيـة الفكرية، و الاستثمار و التكنولوجيا، تعكس الإستراتيجية الجديدة. حيث تفرض على البلدان المتقدمة أن تشجع البلدان النامية على تبني أشكالا من استراتيجيات التنمية التي لا تنتج عن ظهور متحدين جدد لهيمنة الـدول المتقدمة. في سبيل المثال تبحث هذه الدول عن تضمين ضوابط في اتفاقات التجارة المتعددة الأطراف التـي تشجع الاستراتيجيات المستندة على التجارة بين الصناعات أو الاعتماد علـى التكنولوجيـات المسـتوردة و الاستثمار الأجنبي المباشر.

و الهدف من هذه الإستراتيجية هو الإفراغ المسبق للتنمية و الأكثر اعتمادا على الذات التي اتبعت مـن اليابان و التي نجم عنها ظهور شركات وطنية رائدة شكلت تحديا للشركات عابرة القوميات فـي أوروبـا و أمريكا الشمالية.

كما تعمل المنظمة التجارة العالمية و اتفاقية التجارة المتعلقة بحماية حقوق الملكية الفكريـة و إجـراءات الاستثمار و القضايا الجديدة بشأن الفقرات الاجتماعية كمقاييس العمل، و عمل الأطفال...إلخ، من المحتمـل أن تعمل كعائق لإنسانية عملية إعادة الهيكلة. ففي ظل نظام اتفاقية التجارة المتعلقة بحماية حقـوق الملكيـة الفكرية تكون حماية حقوق الامتياز صارمة و دقيقة جدا. مما قد يولد احتكـارات تكنولوجيـة تعيـق نقـل التكنولوجيا على الصعيد العالمي. و أن هذا سيبطئ من عمليات إعادة توطين الصناعات. فضلا عـن ذلـك فإن توقع العقوبات التجارية ضد الدول التي تخل بمقاييس العمل و عمل الأطفال سيعطي نتائج عكسية كبيرة على تحول اقتصاديات الأجر المنخفض و إمكانية حصولها على مزايا نسبية في السوق العالمي، و هكذا فإن القوانين الجديدة في لعبة التجارة والاستثمار الدوليين من المحتمل أن تؤثر على عملية إعادة تـدوير الميـزة النسبية من خلال الشركات عابرة القوميات و الاستثمار الأجنبي المباشر. و على نحو مماثـل فـإن اتفاقيـة إجراءات التجارة ذات الصلة بالاستثمار توضح بأن شروط المحتوى المحلي و روابط الاستيراد – التصدير المفروضة من مجموعة الاقتصاديات المصنعة حديثا الأولى و بعض القيود على الاستثمار الأجنبي المباشـر لا تنسجم مع مبدأ الغات الجديد. و هذا يعني تباطؤ آثار الروابط الخلفية للاستثمار الأجنبي المباشر و من ثم تدوير الميزة النسبية لشركات البلد المضيف كذلك فإن بعض البلدان التي حازت علـى حصـة سـوق فـي

الصناعات منخفضة الأجر كالنسيج لن تتمكن من الحفاظ على مزاياها النسبية عندما يعمل نظـام اتفاقيـات الألياف المتعددة التي تأخذ ميزتها من الحصص و ليس لها علاقة بالتحولات الهيكلية.

3 - خطوات انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة :

سنحاول في المبحث هذا أن ندرس ثلاث نقاط : دوافع انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة، شروط وتطور مسار انضمام الجزائر إليها.

3 – 1 - دوافع انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة.

تسعى الجزائر دائما إلى التنمية الاقتصادية ، هذا ما جعلها تسرع في اتخاذ قرار الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة فيما يلي :

1- تطوير الاقتصاد حسب المستجدات العالمية : بعد التراجع الكبير الذي حدث1995 و حسب التقرير الذي قدمته المنضمة العالمية للتجارة والخاص ب 1998 و التي أعلنت فيه أن نمو التجارة الخارجية يعرف زيادة سريعة خلال السنوات الأخيرة، .توسع هذا النمو من جانب الدول المتقدمة حسب تفسير المنظمة راجع إلى السياسات الداخلية الموجهة للتنمية والتي دخلت حيز التنفيذ والتي تقتضي تحرير التجارة التجاريةإلى جانب هذا التوسع السريع للمبادلات التجارية بين الدول النامية يبعث إلى ارتفاعا مدهشا في نسبة النمو .وأمام هذه التطورات في الاقتصاد العالمي المتميزة بالسرعة في النمو نجد الجزائر مجبرة على الاندماج في الاقتصاد العالمي.(1)

2- **التمييز و إنعاش الاقتصاد الوطني :** إن انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية التجارة يترتب عنها ارتفاع في حجم وقيمة المبادلات التجارية عند ربط التعريفة الجمركية عند حد أدنى وحد أقصى . والامتناع عن استعمال القيود الكمية .مما قد ينتج عنه زيادة في الواردات من الدول الأعضاء وبالتالي ارتفاع المنافسة التي يمكن أن تستعملها الجزائر كأداة ضغط لإنعاش الاقتصاد الوطني .و تعمل زيادة المبادلات التجارية على احتكار المنتجات المحلية بالأجنبية وبالتالي الاستفادة من التكنولوجيا الحديثة والتقنيات المتطورة والتي بدورها تساهم في إنعاش الاقتصاد الوطني.

----

(1)تقرير حول تحديات و رهانات انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة ، جلاطو جيلالي ، المجلس الشعبي 2001 .

3 - تشجيع و توسيع الاستثمارات :

إن تقوية الاستثمارات خاصة الخارجية منها عامل هام في الاقتصاد الوطني حيث يعتبر هذا المسعى الذي تعمل الجزائر على تحقيقه نقطة تحول مصيرية يتوقف على نجاح الإصلاحات الاقتصادية فيها ورغم المؤشرات الاقتصادية المتذبذبة في الجزائر فمن المحتمل جدا أن يتزايد حجم الاستثمارات ابتداء من الاستثمار الحكومي .وذلك لكون السوق الجزائر سوقا واعدا ذات طابع استراتيجي مهم جدا وعلى الجزائر توفير شروط ملائمة للمستثمرين في كل المجالات لجاب رؤوس أموال استثمارية جديدة منها:

-تطوير مجال التأمينات المتعلقة بالاستثمار

-ضمان استقرار البيئة الداخلية

-إن المستثمرين المحلين والأجانب لا يكون بينهما أي تمييز سواء في مجالات الامتيازات التحفيزية والإعفاءات الضريبية، إضافة إلى بعض الضمانات الأخرى، والتي من شأنها جاب رؤوس الأموال إلى الجزائر وتوزيعها على كل القطاعات المالية والإنتاجية.

4 - الاستفادة من المزايا التي تمنح للدول النامية الأعضاء بالمنظمة :

تستفيد للدول الأعضاء من مزايا التي تعتبر بمثابة دوافع ومحفزات للانضمام إليها الجزائر تستلزم الاستفادة من المزايا التي تمنح لها بصفتها عضو ومن جهة ثانية بصفتها دولة نامية.

3 – 2 - شروط انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة (1)

1- **الشروط العامة :** كل دولة ترغب في الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة على أن تقبل شروط التوقيع، ويجب أن تلتزم بالتفاوض مع الدول الموقعة على اتفاقية الجات واتفاقيات حول تخفيض الرسوم الجمركية كما تعمل على الدخول إلى السوق الخارجية .ويمكن للبعض اختيار مقعد ملاحظ أي القبول المؤقت دون أن تصبح طرفا موقعا حيث يمكنها الحضور في المجالس ويسمح لها بملاحظة الوثائق وأخذ الكلمة أثناء النقاش دون الحق في الانتخاب.

---

(1)تقرير حول تحديات و رهانات انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة ، جلاطو جيلالي ، المجلس الشعبي 2001

2 - **الشروط الخاصة** : والمتمثلة في :

- أ - **الحقوق الجمركية :** على الجزائر أن تلتزم بتخفيض الحقوق الجمركية في أول الأمر و مراعاة قوانين الجات التي تنص على أن القيمة في المبادلات التجارية يجب أن تكون السعر الواجب دفعه من الصفقة، لكن الجزائر كانت تستعمل طريقة اتفاقية بروكسل المتعلقة بالقيمة عند الجمارك أي السعر العادي منذ 1976 و هذا النظام يمنح إدارة الجمارك فرصة رفض السعر المصرح به من طرف المستورد ويحدد له سعر نظري.

ب -**المرور إلى اقتصاد السوق** : تستمر الجزائر في إعادة هيكلة الاقتصاد ليشمل جميع الميادين لأن اقتصاد السوق حسب الأخصائيين لا يتلاءم مع النظام الاشتراكي الذي يجهل قوانين السوق ولا مع النظام الرأسمالي التقليدي، فاقتصاد السوق هو تنظيم اجتماعي يولي أهمية كبيرة لقوانين السوق ويحرص على تطبيقها كما أن القوة العمومية لن يكون لها أي دور في التسيير الداخلي للمؤسسات.

3 – 3 - تطور مسار انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة

في 1987/06/03 تقدمت الجزائر بطلب الانضمام إلى الجات.

في 1987/06/17 تم قبول طلب الانضمام من طرف مجلس ممثلي أعضاء الجات وعليه تم تنصيب فوج عمل.

1995/01/01تم تحويل جميع أفواج العمل للانضمام للجات إلى أفواج عمل مكلفة بالانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة.

قامت لجنة وزارية مشتركة سنة 1995 بصياغة مذكرة حول التجارة الخارجية على إثرها تم طرح حوالي 500 سؤال من طرف الأعضاء .وتمت صياغة مشاريع الأجوبة تم عقد أول اجتماع لفوج العمل المكلف بانضمام الجزائر .1997 يومي 22/23 أفريل.1998

اعتبر فوج العمل هذه المرحلة ناضجة وطلب من الجزائر تقديم عروض أولية حول التعريفة وتجارة الخدمات وتم أيضا مراجعة مذكرة التجارة الخارجية للجزائر سنة .2001 وأرسلت نسخة منها إلى أمانة المنظمة في جويلية.2001

وتم تشكيل هيكل تنظيمي جديد لمتابعة ومعاينة مسار الانضمام والذي هو كالتالي :

عقد الاجتماع الثاني لفوج العمل في 07 فيفري 2002 وتم تقديم العروض الأولية لأمانة المنظمة يوم 20 فيفري 2002 والمعلومات الإضافية أرسلت في مارس 2002.

تعهدت الجزائر بإعداد برنامج واسع للتحولات القانونية التنظيمية التي تمس المسائل التالية :

-حقوق الملكية الفكرية

-الإتاوات الجمركية

-الحواجز التقنية للتجارة

-الوسائل القانونية للحماية التجارية

-إجراءات محاربة الغش والقرصنة

إضافة إلى هذا تم تقديم برنامج إضافي في نوفمبر 2004 يتشكل من 36 نص قانوني منه17 متعلق بحقوق الملكية الفكرية.

هنا تصل المفاوضات إلى مرحلتها الأخيرة، حيث أن الطبعة الأولى من مشروع مذكرة فوج ا لعمل قد تم دراستها خلال الاجتماع التاسع لهذا الفوج الذي أنعقد على مستوى المفاوضات متعددة الأطراف وتم خلاله طرح حوالي 1500 سؤال وكان ذلك 2005/10/21 بجنيف.

وعلى مستوى المفاوضات الثنائية عقد فريق الخبراء عدة اجتماعات ولقاءات تخص تحرير التجارة الخاصة بالسلع والخدمات وقدمت الجزائر عروضها الأخيرة في جانفي 2005.

4 - انعكاسات انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة على الاقتصاد الوطني

تتأثر لجزائر عند انضمامها إلى المنظمة العالمية للتجارة في الاقتصاد الوطني بمختلف قطاعاته سلبا وإيجابا، خاصة على مستويات : السياسة الصناعية، السياسة الزراعية، قطاع الخدمات والسياسة الجمركية.

4 – 1 - الانعكاسات على السياسة الصناعية (1)

كل دولة تنضم إلى المنظمة العالمية للتجارة يكون لها تأثير وانعكاس كبير على السلع المحلية سواء كانت متقدمة أو سائرة في طريق النمو وهذا ما للصناعة من دور فعال في الحياة الاقتصادية، و عملت الجزائر الانضمام المحتمل لهذه المنظمة في ظرف عرفت فيه الصناعة الجزائرية الكثير من المعاناة وتعرضت لكثير من الإجراءات التصحيحية، وبالتالي فإن الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة يفرض على الجزائر البحث عن قطاع صناعي يتمتع بامتيازات كافية يمكنها من الوقوف في وجه المنافسة الأجنبية، ولا يكون ذلك إلا

----

(1)موسوعة وكيبيديا الحره

برفع مستوى الإنتاج والجودة، ويمكن تلخيص الانعكاسات الإيجابية منها والسلبية على السياسة الصناعية في ما يلي :

1- الإنعكاسات الإيجابية :

يمكن إيجاز أهم الإنعكاسات في ما يلي :

أ-تحسين كفاءة وفعالية المؤسسات الإنتاجية في ظل المنافسة الأجنبية عن طريق توفير سلع صناعية ذات جودة عالية وتكلفة منخفضة.

ب- زيادة الاستثمار الأجنبي المباشر، مما يؤدي غلى تطور الجهاز الإنتاجي الجزائري، وخلق مجالات إنتاج جديدة وتوفير فرص عمل جديدة.

ج-تحرير تجارة الخدمات يؤدي إلى توفير الجو المناسب لعمل المؤسسات الإنتاجية.

د-بحث متزايد وتوسع جغرافي لمختلف الأسواق الفعالة، وعدم إعطاء الأولوية للإتحاد الأوروبي دون غيره، لأن الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة يسمح للجزائر باستغلال كل أسواق الدول الأعضاء في المنظمة.

2 - ا لانعكاسات السلبية :

إن ا لدول الأعضاء وغير الأعضاء عند الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة تعرف انه يعود إليها بالسلبيات قبل الايجابيات ، لهذا سنحاول إبراز أهم السلبيات المتوقعة على السياسة الصناعية :

أ-ارتفاع تكاليف الصادرات الصناعية، إذ لابد للجزائر من تطوير منتجاتها إلى صفة عالمية، حتى تضمن رواجها في مختلف الأسواق، وهذا يؤدي إلى ارتفاع التكاليف،

ب-عدم تطور التكنولوجيا المستخدمة نظرا حداثة الاقتصاد الجزائري.

ج-ضعف السياسة التسويقية المتبعة في المؤسسات الإنتاجية واختلال التوازن فيها.

د- ضعف كبير في الموارد الصناعية المستوردة.

ه-عدم دقة المحاسبة والتسيير في المؤسسات الإنتاجية لمعرفة نسبة ارتفاع تكاليف الموارد الأولية واليد العاملة.

و-عدم قدرة الإنتاج الوطني على منافية منتجات الدول الصناعية، وهذا يتطلب من الجزائر تطوير المنتجات باستخدام التكنولوجيا والكفاءات العالية حتى تتمكن من مواكبة الاقتصاديات العالمية.

ن-يؤدي إلغاء بعض الإجراءات الحمائية إلى فقدان الكثير من رؤوس الأموال وإغلاق العديد من الوحدات الصناعية.

ك-محيط خدماتي غير ملائم وغير محفز على النشاط الإنتاجي، في ظل هذه المعطيات تكون النتائج وخيمة على الاقتصاد الوطني عامة وعلى المؤسسات الصناعية خاصة، ويؤدي تحرير التجارة إلى :

-زوال الجهاز الإنتاجي الذي استثمرت الجزائر فيه مبالغ هائلة.

-المنافسة الأجنبية مما يؤدي إلى حل الكثير من المؤسسات الغير قادرة على المنافسة.

4 – 2 - الانعكاسات على السياسة الزراعية (1)

عند مفاوضات جولة لأورغواي العنصر المعقد والموضوع الحساس هو الزراعة أنه من النشاطات الدي يحتوي على أكبر عدد يد عاملة ، وحسب المنظمة العالمية للزراعة (FAO) فإن اتفاق لأورغواي حول المجال ألفلاحي له انعكاسات في المدى الطويل على البرامج المسطرة، ويمكن تلخيص هذه الانعكاسات فيما يلي :

1 -الانعكاسات الإيجابية :

في المدى القصير لا توجد انعكاسات إيجابية، أما في المدى الطويل فيمكن حصر الانعكاسات الإيجابية التالية :

أ-الاستفادة من تخفيض الفاتورة الفلاحية.

ب-السماح بتنفيذ الالتزامات الخاصة بالزراعة بنسب أقل من الدول المتقدمة.:ـ لتخفيض قيمة دعم التصدير24%

ـ تخفيض قيمة الصادرات المدعمة من السلع الزراعية

ـ تخفيض الدعم الداخلي للإنتاج الزراعي.

ج-الاستفادة من تقديم الدعم لتصدير المنتجات الزراعية، مما يؤدي إلى زيادة حجم الإنتاج، هذا الدعم لا تستفيد منه الدول المتقدمة.

-2 - الانعكاسات السلبية : دائما تبقى السلبيات عند المفاوضات أو الانضمام يمكن حصرها فيما يلي :

أ- انخفاض قيمة الدعم الحكومي.

ب- زيادة التبعية الفلاحية للغرب، خاصة الفلاحة الغذائية، حيث تعد الجزائر ثاني أكبر دولة في جنوب البحر المتوسط مستوردة للمنتجات الفلاحية، وذلك بنسبة31%بعد مصر.% 45

ج- زيادة العجز التجاري ألفلاحي، حيث أن فاتورة استيراد الغذاء للجزائر تبلغ حوالي ثلاثة ملايير دورا سنويا ستعرف زيادة قدرها100 مليون دولار مما يؤدي إلى تطور العجز الغذائي.

----

(1) موسوعة وكيبيديا الحر.

4 – 3 - الانعكاسات على قطاع الخدمات

إن قطاع الخدمات في الدول النامية يعتبر حساسا ، و هذا لنقص الوسائل المتطورة و للدور الكبير الذي يلعبه في الحياة الاقتصادية.

1- الانعكاسات الإيجابية :

وتتمثل فيما يلي :

أ-توسيع التوجيه التصديري للخدمات المصرفية، وذلك نتيجة زيادة الشفافية ووضوح الإطار التنظيمي للخدمات المالية في الدول المتقدمة، ومساهمتها في تحسين قنوات نفاذ خدمات الدول النامية بإنشاء مراكز لتبادل المعلومات حول أسواق الخدمات المالية والمصرفية، ودخول البنوك الدولية للبلدان النامية لتسهيل عمليات الصرف و الاستغلال للأفراد والكفاءات العالية.

ب-فتح قطاع الخدمات للقطاع الخاص، وذلك لصالح شعوب العالم الثالث وتسهيل المواصلات والاتصالات على اختلاف أنواعها.

2- الانعكاسات السلبية :

أ- السماح بالتواجد التجاري للموردين الأجانب لضرورة تنفيذ الجزائر لجدول الالتزامات المبينة في اتفاق تجارة الخدمات الأجنبية، وهذا عن طريق. (1)

ب -القيام بالاتصالات على مستوى هذا القطاع عن طريق تزويده بالإطارات الفنية وإدخال عليه تكنولوجيا متطورة و هذا يؤدي إلى ارتفاع تكاليف قطاع الخدمات، وبالتالي عدم تهيئة المنافسة الدولية بحيث يتطلب الأمر ج-تزايد المخاطر على المنافسة المحلية في ظل دخول المصاريف الأجنبية نتيجة لفتح الأسواق، كما يؤدي إلى وضع المصارف الصغيرة تحت وطأة ضغوط المنافسة، الأمر الذي يدفعها للدخول في أنشطة تتسم بالمخاطر العالمية، مما يعرضها إلى احتمالات الفشل والخسارة.

د-تواجد مشاكل متعلقة بقيمة سعر الصرف.

---

(1) موسوعة وكيبيديا الحر.

4 – 4 - الانعكاسات على السياسة الجمركية

نظرا للتأثيرات الكبيرة التي يخلفها الانضمام على السياسة الجمركية هذا هو لب القصيد من الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة ، وذلك أن على الدولة القيام بالتفكيك الجمركي على مراحل يتم الاتفاق عليها مع المنظمة،حيث تعتبر هذه التنازلات المقدمة على السياسة الجمركية عن تخفيضات التعريفات الجمركية والوصول إلى إلغائها، وتتأثر السياسة الجمركية عند الدخول إلى المنظمة العالمية للتجارة في ثلاث عناصر نقدمها موجزة فيما يلي : (1)

1- تسهيل الإجراءات الجمركية.

2- التقييم الجمركي.

3- التخفيض المستمر للحقوق والضرائب.

نعلم أن الجزائر سيلحق بنظامها الجبائي خسائر معتبرة من جراء تطبيق الإجراءات المعلن عنها في المنظمة العالمية للتجارة، و هذا ما عرفته الجباية الجمركية من خسائر فادحة تفوق المليار دولار سنويا، خاصة إذا علمنا أن الجباية الجمركية تمثل أكثر من25%من مداخيل الجباية ككل وفي هذا الصدد يرى بعض المحللون أن أهم إجراء يمكن اتخاذه في هذه الحالة هو خلق ضريبة داخلية لتعريض انخفاض المدخول الجبائي الناجم عن إلغاء أو تخفيض الضريبة الجمركية، وهو ما يحدث على أرض الواقع، وكمثال عن ذلك الطابع الجبائي على السيارات، الضرائب على الأملاك العقارية) السكن، الأراضي...الخ (وعلى اثر الإعلان عن قانون المالية التكميلي سنة2001 ، والذي يتضمن تخفيضات جديدة في التعريفة الجمركية، علق بعض رؤساء المؤسسات في رسالة إلى رئيس الحكومة .جاء فيها " أنه من الضروري التذكير كنتيجة لاتفاقيات الجزائر مع صندوق النقد الدولي أن الجزائر لم تكتف بتحرير تجارتها الخارجية فحسب، بل قامت بتخفيض حمايتها الجمركية بصفة محسوسة"، فقد انخفضت الحقوق الجمركية من 120%إلى % 45ثم إلى 40% من مدة قصيرة.

وهو الإجراء الذي اثأر رؤساء المؤسسات وكان من بين مبرراتهم أن هذا الإجراء ينفر الكثير من المستثمرين الأجانب الذين يبحثون عن مواقع تتوفر فيها الإجراءات الحمائية، كما حاولوا تبرير موقفهم هذا على أساس أن السلطات الجزائرية عليها انتظار جلوسها على طاولة المفاوضات حتى لا تجبر على تقديم المزيد من التخفيضات في الحقوق الجمركية، والتي من شأنها أن تلحق الأضرار الجسيمة بالاقتصاد الوطني.

---

(1) موسوعة وكيبيديا الحرة سبق ذكره.

خلاصة الفصل الثاني :

شرعت الجزائر كل مجهوداتها في تنمية البلاد و ذلك منذ استرجاع استقلالها من الهيمنة الاسبانية مرورا بمرحلة استعمار الفرنسي و استقلالها منه إلى يومنا الحالي .

كان يغلب على اقتصاد الجزائر الطابع ألفلاحي في إنتاج مختلف المزروعات و تربية المواشي ، أما الصناعة كانت تقليدية رغم ان لديه مناجم مختلفة ، و بقيت هذه الأخيرة تصدر كمواد خام و كان يغلب على التجارة المنتجات المحلية لأن المستوردة تفرض عليها رسوم جمركية عالية حيث كان النظام الجمركي في يد الأجانب و يضمن مصالح المستعمرين حتى العملة المحلية أصبح يغلب عليها الفرنسية و بهذا استطاعت أن توضع قوانين لسير التجارة و المنتجات داخل البلد و خارجها و لكي تحمي أموالها فرنسا قامت بإنشاء بنك الجزائر عام 1851 ، يقوم بتقديم قروض و منها تم إنشاء مؤسسات مالية أخرى و توسعت أنشطتها في تمويل الإنتاج و الأعمال التجارية و أصبحت تشجع في تقديم القروض و تعمل بتنظيم عقود ضمان الحقوق التجارية أو رؤوس الأموال المستمرة و هكذا ارتفعت التجارة الخارجية في هذه الفترة و غزت المنتوجات الأجنبية للسوق الجزائرية .

أما أثناء الحرب العالمية الأولى قلت واردات الجزائر لأن فرنسا كانت توجه كل منتجاتها للحرب مما أثر على الاقتصاد الجزائري و سبب عجز في الميزان التجاري .

فبعد هذه الفترة أرادت فرنسا تطوير المؤسسات المالية في الجزائر و ذلك لتحريك القروض و تقديم أكبر نسبة من القروض للأجانب و خاصة الفرنسيين و كونت سوقا لمنتجاتها الفرنسية ، هذا أدى إلى نقص في مؤهلات الجزائريين بعد خروج فرنسا من الجزائر مما تحتم عليها إلى اتخاذ الهيكلة المركزية للتحكم في السلطة و ذلك لتكوير الاستثمار الاجتماعي و المالي و لكن لضعف التسيير و انعدام المسؤولية أدى بها إلى فتح النقاش السياسي في تحرير الاقتصاد و هيكلة الدولة مما سمح لها بمسح المديونية بخوصصة الشركات العامة و فتح عدة قطاعات للاستثمار الأجنبي كالاتصالات و السياحة .

قامت الجزائر بالاهتمام بمختلف القطاعات بإجراء تغيرات جذرية من حيث التسيير و الانشغال لتطويرها و وضع قوانين لخلق مناخ استثماري منسجم بين القطاعات و الاهتمام بالتجارة التي تعتبر المحرك الرئيسي للاقتصاد الوطني و ذلك بإجراء تعديلات على الرسوم الجمركية ، لتشجيع الإنتاج المحلي الموجه للخارج .

كما نلاحظ أن الجزائر واجهت اختلالات كبيرة و التحولات التي طرأت أدى بها إلى اتخاذ القرار على أساس المسؤولية المالية و الربحية و الاعتماد الكبير على ميكانيزمات الأسعار بما في ذلك سياسة سعر الصرف .

هذا أدى بها إلى تحويل دورها من منتج إلى مقدم خدمات إدارية و تعليمية و دورها في التحكم للتجارة الخارجية .

لهذا أردت أعطاء نظرة عن التجارة الخارجية و أهميتها بالنسبة للدول المتقدمة و الدول النامية حيث زادت أهميتها في السنوات الأخيرة سواءا اقتصاديا أو سياسيا و اجتماعيا كذلك مدى امكانيـة الاهتمـام بالتجـارة المحلية لتطوير التجارة الخارجية كما أهتمت كل الدول بالمشاكل الاقتصادية أي من حيث النقدية المصـرفية التي تعتبر المؤثر الأول على التجارة الخارجية و مشاكل التفرقة في الأجور و عملية تداول المنتجات داخليا و خارجيا لهذا نرى بأن المعاملات الخارجية تحيط بها مخاطر ما لا نظير لها في المعاملات الداخلية و التي تؤثر على التقدم الاقتصادي حيث تقوم بتكوين رأس المال المستثمر و تراكم رأس المال المستثمر .

هكذا اتخذت الجزائر سياسات ، حيث سعت منذ استقلالها إلى بناء اقتصادها ، لان كانت تجارتها موجهـة نحو الاستيراد أما التصدير كان اغلبه من المحروقات ، و بعد التفـتح الاقتصـادي ، أصـبحت المراقبـة السياسية موجودة بشكل ثاني و هو الجمارك في مراقبة الواردات و الصـادرات و البنـوك تمثـل السـلطة السياسية فيما يخص الحصول على العملة و مؤخرا قامت بإنشاء سوق النقد الأجنبي بـين البنـوك و الـذي يمكنها من الاتجار في العملة الأجنبية فيما بينها مع تحديد سعر الصرف عن طريق لجنة مشتركة من البنـك الجزائري و البنوك التجارية .

كذلك يمكن استخلاص أن وصفة صندوق النقد الدولي و سياسات البنك الدولي، و مبادئ المنظمة العالميـة للتجارة، و ممارسات و أملاءات الدول الصناعية الكبرى، يعبر ذلك كلـه عـن ملامـ ـ ـح التحـولات و التغيرات، و عن ما هو مطلوب من البلدان النامية، أن تقوم به من أجل الالتحاق بقطار الاقتصاد الرأسمالي.

و يمكن اختصار هذا المطلوب بالليبرالية الجديدة، و انتهاج سياسة حرية الأسواق، وحرية التجـ ـارة، و ما يندرج تحت هذه العناوين من سياسات وإجراءات

لذا بقيت الدول المتقدم و الدول المتخلفة تعمل على اتخاذ أساليب لتوسيع التجارة الخارجية من حيث التخصص في المنتجات المصدرة و التفاوت في تحديد تكلفة المنتجات المحلية و محاولة الاكتفاء الذاتي لرفع المستوى المعيشي عن طريق زيادة الدخل القومي و ذلك بتطوير مختلف وسائل تسهيل عمليات

التجارة الخارجية و محاولة الحد من المشاكل و العراقيل في تسيير عمليات الإنتاج المحلي من حيث التمويل و القيود الجمركي التي قد يتلقاها المصدرون و المستوردون من خلال التعامل مع الخارج .

بكل المزايا الخاصة التي كانت تتمتع بها الدول النامية في ظل النظام السابق للنفاذ إلى أسواق الدول المتقدمة و خاصة في المنتجات التي كانت تتمتع فيها بمزايا نسبية.وارتفاع أسعـار المنتجات الزراعيـ ـة و أسـعار المواد الغذائية خصوصا لاسيما أن هذه الدول هي المستورد الكبير لهذه المواد.كذلك تقليص قـدرة الـدول النامية على تصميم و تصور سياساتها التنموية المستقلة. مما أدى إلى المنافسة الشديدة من قبل الدول المتقدمة و حديثة التصنيع.

إلى جانب هذه النقائص المترتبة من إدخالها في المنظمات العالمية للتجارة ، هناك بعض الايجابيات يمكن أن نذكر منها :

- تسمح اتفاقيات جولة الأوروغواي بفرص أوسع لبعض صادرات الدول النامية لدخول أسواق الـدول المتقدمة و أسواق أخرى.

- حماية منتجات هذه الدول من سياسة الإغراق بفضل آلية محاربة هذه السياسة لمنظمة التجارة العالمية.

- تكفل الاتفاقيات الجديدة (الخدمات- الملكية الفكرية- الزراعة) معاملة مميزة وتفضيلية لفترات معينة للدول النامية.

- تحفيز الصناعات المحلية للرفع من مستويات الإنتاج و الجودة و كفاءة تخصـيص المـوارد لمواجهـة المنافسة الشديدة التي يفرضها نظام تحرير التجارة الدولية.

- العمل على تحسين المناخ الاقتصادي لهذه الدول لجلب الاستثمارات الأجنبية والتكنولوجيات الحديثة.

الفصل الثالث :

تمويل التجارة الخارجية في الجزائر

الفصل الثالث : تمويل التجارة الخارجية في الجزائر

المبحث الأول : عموميات حول تمويل التجارة الخارجية

يعتبر تمويل التجارة الخارجية، من أهم العمليات وأحد انشغالاتها الرئيسية لأي دولة ، خـ ـاصة في الوقت الذي صارت فيه التجارة الخارجية همزة وصل بين البلدان والركيزة الأساسية لكل اقتصاد وأداة فعالة لزيادة رصيد الدولة من العملة الصعبة.

وبفضل التجارة الخارجية ينمو الاقتصاد الوطني وبالتالي يزداد الدخل القومي مما يؤدي إلى رفع مستوى معيشة السكان، لذلك تبقى الدراسات والأبحاث مستمرة ومتواصلة لترقية وتطوير هذا القطاع بهدف تحسينه وإيجاد طرق وأساليب مساعدة للتقليل من المخاطر التي تواجه المتعاملين الاقتصاديين الدوليين أثناء قيامهم بعماليات التصدير والاستيراد.

وأهم انشغالات الأعوان الاقتصاديين والمؤسسات قصد تحقيق الثقة والضمان السير الحسن للعمليات التجارية الخارجية حيث أصبح التركيز على إيجاد الطرق المثلى للتمويل من أكبر.

تعمل الدول و باختلاف الأنظمة النقدية على تسهيل المستوردون على مبادلة نقودهم بنقود الدول التي يشترون منها السلع. حيث تعمل على استخدام معدل الصرف بين الدولتين المتعاملتين ويُعرّف معدل الصرف الأجنبي بأنه سعر وحدة العملة الأجنبية معبرًا عنها بالعملة المحلية.تحتفظ معظم الدول بسجلات لمعاملاتها مع الدول الأخرى. وتسمى هذه السجلات بميزان المدفوعات. وإلى جانب الصادرات والواردات يشتمل ميزان المدفوعات على بنود أخرى مثل: المساعدات الأجنبية والاستثمارات الخارجية والدخل الناتج عن الاستثمارات ونفقات السياحة. وإذا كان على الدولة أن تدفع إلى الدول الأخرى أكثر مما تسلّمته منها، فإنها تواجه عجزًا في ميزان مدفوعاتها.(1)

لهذا تعمل الدول على تطوير وسائل تمويل عمليات التجارة الخارجية عن طريق خلق مؤسسات مصرفية لتنظيم محكم لها عبارة عن منشآت ماليـ ـة و نقديـ ـة حيث تلعب دورا هام فـ ـ ـي تنفيـ ـ ـذ أهـ ـداف و مكونات السياسة المالية للدولة و هي تساهم بشكل جوهري في التصعيد و التأثير على التنمية الاجتماعية و الاقتصادية .

----

(1)المصدر : إدارة البنوك و بورصات الأوراق المالية – بيروت الشركة العربية للنشر و التوزيع ، 199

من خلال ما سبق يتضح لنا أن المؤسسات المالية و النقدية ، أن أهم أنشطتها تنحصر بصفة أساسية في قبول الودائع بأنواعها المختلفة و مزاولة عمليات التمويل و الادخار و الاستثمار المالي على المستويين الداخلي و الخارجي ، الشيء الذي يؤدي إلى تحقيق أهداف البنوك التجارية ، و منه تحقيق التنمية الاقتصادية

1 - ماهية التمويل

كل دولة تريد تطوير الاقتصاد تعمل على تسهيل و تشجيع كل المؤسسات الاقتصادية على تنويع نشاطاتها و توسعها ، فهذه الأخيرة تبحث عن تغطية احتياجاتها من رؤوس الأموال و الموارد المالية ، هذه الاحتياجات قد تكون في حالة نشأة الشركة أو عند تجديد وسائل و معدات النشاط ، أو في حالة عجز مؤقت على مستوى خزينتها الناتج عن عدم التوازن بين مجموع الإيرادات و المصـ ـاريف ، و تغطية هذه الحاجة من الأموال تتم بواسطة ما يعرف بالتمويل ، بصفة عامة .(1)

1 – 1 - مفهوم التمويل :

تختلف المدارس و المتخصصين بالاستدلال لمفهوم التمويل حيث لم يتم تحديد تعريف موحد للتمويل ، ويمكن إن يعرف حسب المدرسة القديمة بأنه الفعالية المتعلقة بتخطيط و تجهيز الأموال و كذا إدارتها في المنظمة و رقابتها ، أما حسب المدرسة المجددة هو الحقل الإداري ، أو مجموعة من الوظائف الإدارية المتعلقة بإدارة مجرى النقد و اعتباره ضرورة لتمكين المنظمات من تنفيذ أهدافها و الالتزام لما عليها من واجبات في الوقت المحدد .

أما المدرسة الحديثة فتعرف التمويل من خلال وظيفته بأنه عامل أساسي لما يلعبه من دور في التخطيط المالي ، مواجهة المشاكل التي قد تقف عائقا أمام استمرار عمل المنظمة ، وكذا تجهيز وسائل الدفع .

1 – 2 - أهمية التمويل :

إن جميع المجالات الاقتصادية تهتم بالتمويل حيث يلعب دورا هاما في مختلف القطاعات خاصة و أنه يعتبـ ـر المحرك الرئيسـ ـي و الأساسي لأي مشروع .

في أي بلد في العالم و من أجل تحقيق الرفاهية لها سياسة اقتصادية و تنموية يتبعها أو يعمل على تحقيقها و تتطلب هذه السياسة التنموية تخطيط المشاريع التنموية حسب احتياجـ ـات و قدرات البلاد التمويليـ ـة . و مهما تنوعت المشروعات فإنها تحتاج إلى التمويل لكي تنمو .

يلعب التمويل دورا هاما في تسيير الانشطة الاقتصادية لهذا فهو يتبع الحاجـ ـة إلى رؤوس الأموال فـ ـي المنظمـ ـات العامـ ـة أو الخاصـ ـة ، فـ ـي العائـ ـلات أو الخواص ، أو حتى في الدولة التي تعمل بهدف تمويل استثماراتها و تغطية العجز المالي .

M , SARHAN : exporter , pratique du commerce international, 12 Edition , foucher France ,1996

و لهذا فهو يأخذ حيزا كبيرا من الأهمية و الأولوية ، فبالنسبة للمؤسسات ، تظهر أهمية التمويل من خلال اعتباره ركيزة لزيادة قدرتها الإنتاجية ، تحسين مرد وديتها و وضعيتها المالية و كذا انتهاج استراتيجياتها التي تعتمد في نجاحها على الحصول على الموارد المطلوبة و توفير رؤوس الأموال اللازمة ، و مراقبة تدفق الموارد المالية في عملياتها ، بالتالي تحقيق أقصى مرد ودية ممكنة و زيادة فعالية مخططاتها .

أهمية التمويل تتجلى أيضا في كونه يساعد على تعظيم الأموال المتاحة للاستثمار و العائد المتوقع منه .بالتالي هو دراسة للحاضر لمعرفة مقدار الموارد المالية الممكن استثمارها مستقبلا.

1 – 3 - أهداف التمويل :

يلعب التمويل دورا هاما في تسيير الأنشطة الاقتصادية فلهذا و كذا أهميتهن و يمكن تلخيصهما في النقاط التالية :

- البحث و الحصول على السيولة الضرورية للمشروع الاستثماري بإمداده بالتجهيزات اللازمة .
- توزيع التدفقات النقدية و المالية على القطاعات و الأعوان الاقتصادية الأخرى بكل موضوعية.
- دراسة فعالة لتكاليف للمشروع الاستثماري ومحاولة تغطية جزء منها.
- تلزم الصناعة للتمويل التجاري وجود أطراف تظم المخاطر (المصارف المركزية) و يضبطها (وكلاء التأمين ضد العجز عند السداد و ضمان الحسابات)
- التعاون بين الأطراف الاقتصادية المنتجة مع القطاع المصرفي التجاري و المؤسسات المالية الأخرى لتوفير منتجات التجارة الدولية .

2 - **مصادر التمويل :** تمثل مصادر التمويل مختلف الأمكنة او الموارد التي يمكن الحصول من خلالها على الأموال المطلوبة اللازمة لمزاولة مختلف الأنشطة في مختلف المجالات (الصناعة ، الزراعة ، التجارة ، الخدمات ....) تنقسم إلى :

2 – 1 - المصادر الداخلية :

نقصد بالتمويل الداخلي ، مجموعة الموارد التي يمكن للمؤسسة الحصول عليها بطريقة ذاتية دون اللجوء إلى مصادر من الخارج ، أي مصدرها ناتج عن دورة استغلال المؤسسة ، و تتمثل أساسا في التمويل الذاتي .(

أنظر الملحق ص رقم 01 .)

2 – 2 - المصادر الخارجية : (1)

لا يمكن لأي مؤسسة كانت تمويل استثماراتها بوسائلها الخاصة ، ما يجعلها تلجأ إلى البحث عن مصادر خارجية لتمويل مختلف المشاريع و الاستثمارات من حيث عمليات البحث و دراسة الأسواق و تمويل الصفقات الكبيرة كذلك المستحقات في الخارج و التي تعتبر قروض قصيرة الأجل (أنظر ملحق ص رقم) ، كذلك يمكن تمويل الأصول الثابتة التي يتجاوز عمرها الاقتصادي 10 سنوات (2)، و تمثل البنوك و المؤسسات المالية المختصة المصدر الرئيسي لها ، و غالبا ما يسدد القرض على شكل أقساط سنوية أو نصف سنوية ، مع وجوب تقديم ضمان للحصول عليه حيث يمثل الضمان عادة من 30 بالمائة إلى 60 بالمائة من قيمة القرض ، كما أن سعر فائدته أعلى من سعر فائدة القرض القصير الأجل (أنظر ملحق ص رقم) إلى جانب هدا تقوم بتقديم قروض طويلة المدى و تتمثل في الأسهم العادية و الأسهم الممتازة و **قروض مباشرة طويلة الأجل كذلك تقديم سندات** بهدف الحصول على أموال لتمويل نفقاتها الاستثمارية و التشغيلية (أنظر الملحق ص رقم 02) .

----

(1)النقود و المصاريف و الائتمان ، مصطفى راشدي شيحة ، الاسكندرية ، دار الجامعة الجديدة – 1999 من ص 100 إلى ص 135 .

(2)les intérets pratiques de la distination entre banques et établissements financieresdans la loie sur la monaie et le crédit , SAID DIB , Alger , Media Bank , N 41 ?Avril – Mai , 1999 .

المبحث الثاني :

تقنيات التمويل و معاملات التسوية للتجارة الخارجية في الجزائر

إن المصارف التجارية تلعب دورا هاما في تمويل التجارة الخارجية ، لهذا تطورت و نوعت في أساليب و وسائل تسييرها لكي تتم من خلالها تسوية و تسهيل مختلف المعاملات التي تتم في إطار التجارة الخارجية .

1 - أساليب التمويل :

تعتبر أساليب التمويل في الجزائر بأساليب الدفع و هي تستعمل الأدوات مختلفة و التي يتم الاعتماد عليها في تسهيل المعاملات الخاصة بتبديل السلع و الخدمات و كذا تسديد الديون . تنقسم أساليب التمويل إلى أساليب تقليـدية و أساليب حديثة .

1 – 1 - الأساليب التقليدية : (1)

تستعمل الأساليب التقليدية في العمليات قصيرة الأجل (أي أقل من سنة) و في تمويل مستحقات خزينة المؤسسات، و كذا لاقتناء أو شراء تجهيزات لتمويل مختلف الخدمات و هي عبارة عن أوراق تجارية أو أمر كتابي و خطي لتسديد مبالغ معينة للمستفيد و بشروط معينة.(أنظر ملحق) .

1 – 2 - الأساليب الحديثة : (1)

عملت المؤسسات المصرفية على تطوير الأساليب لكي تتماشى مع وسائل التكنولوجيات المتطورة و الجديدة ، و هي استعمال وثائق مقابل الدفع (DIP) (2) أو **وثائق مقابل القبول (DIP)**(3) **و الدفع عن طريق التحويل البنكي (التحويل الحر)** (أنظر الملحق ص رقم 7)

----

(1)اقتصاد النقود و البنوك ، محمود محمد شريف ، جامعة الاسكندرية ، دار المطبوعات الجديدة ، 1970 – 1971

(2)Polycopie BEA. Les technique de paiement

(3)Michelle Rainelle : L’organisation Mondiale du Commerce CASBAH 99

2 - وسائل الدفع المستندية في التجارة الخارجية :

تلعب هذا النوع من المستندات دور تسهيل المعاملات و إنهاء الصفقات و هي الأدوات المقبولة اجتماعيا ، كما و أنّها تعتبر الوسيط في تسهيل عمليات التداول . و قد تكون أداة الدفع آجلة تمكّن ماليها من إنفاقها وقت الحاجة إليها مع انتظار فرص أفضل في المستقبل ، أو قد تكون عاجلة تمكّن مالكيها من الاستفادة منها حاليا . تنقسم هذه الأدوات إلى الاعتماد ألمستندي و التحصيل ألمستندي خاصة و أنّهما أهم التقنيات المعتمدة في الجزائر .

2 – 1 - الاعتماد المستندي :

2 -1 – 1 - مفهوم الاعتماد المستندي :

- يتمثل الاعتماد المستندي في تلك العملية التي يقبل بموجبها بنك المستورد أن يحل محل المستورد في الالتزام بتسديد وارداته لصالح المصدر الأجنبي عن طريق البنك الذي يمثله مقابل استلام وثائق أو المستندات التي تدل على أن المصدر قد قام فعلا بإرسال البضاعة المتعاقد عليها .(1)
- كما يعرف أيضا على أنه : ترتيب مصرفي ، في شكل تعهد مكتوب تعمل فيه البنوك مصدّرة الاعتمادات المستندية بناء على طلب عملائها و تلتزم البنوك القابلة له و المتدخلة فيه بالدفع إلى المستفيدين من الاعتمادات مقابل مستندات الشحن أو مستندات تقنية أو أداء خدمات منصوص عليها في الاعتمادات و مطابقة تماما لشروطها . أو قبول كمبيالات مستنديه مرتبطة بهذه الاعتمادات أو تداول مستندات شحن مطابقة لشروط هذه الاعتمادات .
- و هو أية ترتيبات يصدرها المصرف فاتح الاعتماد بناء على طلب المتعامل معه وفقا لتعليماته ، يتعّهد البنك بموجبه بأن يدفع المستفيد (البائع) مبلغا معينا من المال في غضون مدة محددة (أي لغاية تاريخ انتهاء صلاحية الاعتماد) مقابل قيام المستفيد بتنفيذ شروط و تعليمات معينة تتعلق بالبضاعة موضوع البيع مثلا أو أي موضوع آخر تم فتح الاعتماد من أجله ، و تسليم مستندات معينة مطابقة للشروط المبنية في خطاب الاعتماد ، ومن هنا جاءت صفة المستندي .

----

(1)الاعتماد المستندي ، أحمد غنيم ، الطبعة السادسة 1998 ص 152 .

2 – 1 – 2 - أشكال الاعتماد المستندي : (1)

تختلف أشكال الاعتماد المستندي و ذلك في ضوء المفاهيم و بحسب الزاوية التي ينظر إليها ، الإلغاء ، التجديد و التحويل و كذلك المؤجل و المضمون و غيرها من الاعتمادات تنشأ من أجل تمويل العمليات التجارية لكنها تصادف عدة مشاكل أثناء عملية الدفع (أنظر الملحق ص

2 – 1 – 3 - الأطراف المكونة للاعتماد المستندي :

تتمثل هذه الأطراف فيما يلي :

2 – 1 – 3 – 1 - الطالب أو المستورد معطي الأمر The Applicant :

يعتبر عميل البنك و هنا يطلب فتح الاعتماد المستندي لصالح أحد المستفيدين في الخارج ، و يعد المشتري الذي سيدفع قيمة البضاعة بعقد وصول مستندات الشحن و أوراق ملكية البضاعة .

2 – 1 – 3 – 2 - البنك المصدر Issing Bank :

و هو المتعهد بالدفع "البنك التجاري" عند تقديم مستندات شحن البضاعة للمصدّر و هو المتلقي للأمر بفتح الاعتماد المستندي ، و هنا فالاعتماد المستندي فهو الدي يحكم بين البنك و المصدّر ، أما العلاقة بين البنك و المستورد فيحميها طلب فتح الاعتماد و الذي يتضمن شروط معينة .

2– 1 - 3 – 3 - المستفيد Beneficiary :

هنا يفتح الاعتماد للشخص أو الجهة الذي يعدّ مورّدا أو مصدّرا للبضاعة ، وهو الوحيد الذي سوف يحصل على قيمة البضائع المصدّرة و الواردة بيانها بالاعتماد المستندي ، و بالتالي غالبا ما يكون مصدّر البضاعة المشحونة إلى بلد المستورد.

2 –1 - 3 – 4 - البنك الذي يقدم المستورد :

هو البنك الموجود و المقيم في وطن المستفيد و غالبا ما يكون مراسلا للبنك المحلي .

2 – 1 - 4 - إجراءات تنفيذ الاعتماد المستندي :

لتوسيع العمليات التجارية هناك عدة إجراءات متخذة فيما يتعلق بالتعامل الاعتمادات المستندية ، يمكن تلخيصها فيما يلي :

---

(1) Bernard et Colli , Ibid .p 201 – 203 -206

1 ـ تبدأ إجراءات الاعتماد المستندي بالاتفاق بين بائع (المصدّر) ، و المستورد ، حيث يتفق البائع و المستورد على أن تسديد قيمة البضاعة محل عقد البيع بواسطة الاعتماد المستندي . و يبين هذا الاتفاق الذي يأتي كشرط من عقد البيع طبيعة الاعتبار المستندي ، نوعه ، مدته ، البنك الذي سيقوم بفتحه ، و المستندات التي يجب أن تسلّم للبنك .

2 – يكون بكاب من المستورد على فتح الاعتماد لصالح البائع يقدّمه إلى بنكه ، و يتضمن عادة هذا الطلب بيانات ، من أهمها :

طبيعة الاعتماد ، نوعه ، مكان استخدامه ، قيمته ، اسم المستفيد ، طريقة استخدامه ، مدة نفاذه ، تعداد المستندات المطلوبة و وصفها ، وصف البضاعة التي تمثلها المستندات ، واسطة نقل البضاعة و برنامج الشحن ، ميناء الشحن ، ميناء الوصول ، مستندات الشحن ، و تحديد الجهة التي سوف تتحمل المصاريف و العملات التي تترتب على فتح الاعتماد .

إلى جانب هذا لا بد من وضع شروط التسليم و تصريح من العميل بخصم التأمين المقرر على حسابه و طريقة إخطار المستفيد . و يرفق بطلب الاعتماد ، فاتورة مبدئية ، ورخصة الاستيراد الصادرة من وزارة التجارة .

3 ـ عند استلام كل المعلومات ، يقوم البنك بمراجعة المستندات المقدمة لفتح الاعتماد ، و أهمها :

سند الشحن ، وثيقة التأمين على البضاعة ، الفاتورة أي مستندات إضافية ، بالإضافة إلى التحقق من كفاية الرصيد للعميل أو وحدة الائتمان ، و أن يكون ترخيص الاستيراد صالح الاستعمال و صادر باسم الشخص صاحب الاعتماد .

و أن قيمة الاعتماد في حدود قيمته و ترخيص الاستيراد و بنفس العملة و قد يرى البنك تغيير اسم المرسل و عند الاتفاق ، يتقاضى البنك عمولات مقابل فتح الاعتمادات المستندية و عمولة تسهيل وفقا لنصوص تعرفة أسعار الخدمات المصرفية . مع التأكد من سلامة المستندات ، و أن ظاهرها صادقة غير مطلوبة على غش أو غيره.

4 ـ يقوم البنك و بعد حصوله على الاتفاق مستورده بإرسال خطاب للبائع المستفيد من الاعتماد يتضمن اسم المعني بالأمر ، و عنوانه ، اسم المستفيد و عنوانه ، مبلغ الاعتماد ، مدة نفاذه ، مكان و

طريقة استعماله ، المستندات المطلوبة و التزامات البنك . ويعرف هذا الخطاب بخطاب الاعتماد المستندي .

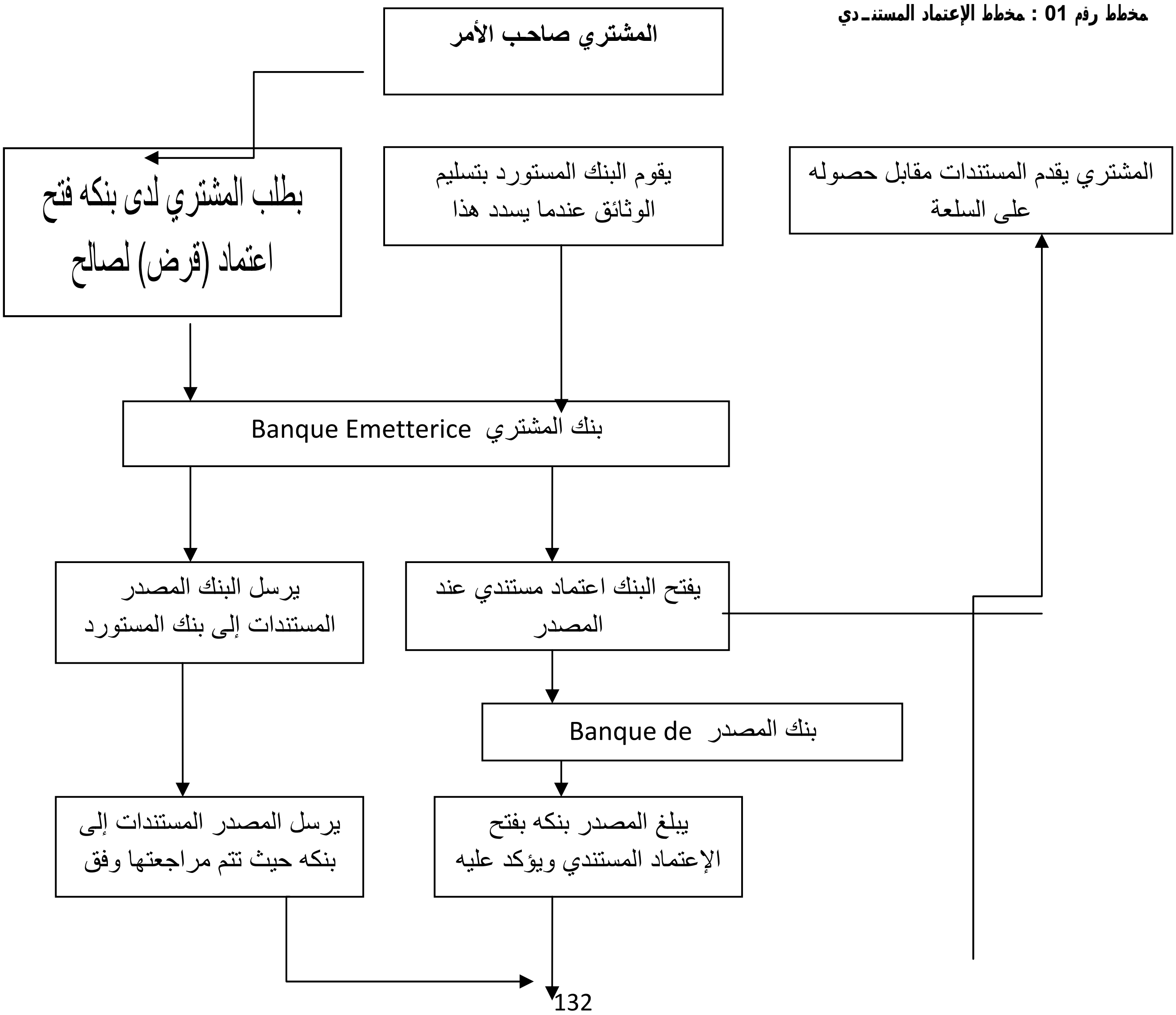
5 ـ يقوم المستفيد بإتمام إجراءات شحن البضاعة إلى المستورد و إعداد المستندات التي سبق عرضها و التي تسلّم للبنك لمراجعته مباشرة بعدما يتفق شروطه مع العقد المبرم .

6 ـ في بعض الحالات يطلب أحد الأطراف في الاعتماد إجراء تعديلات في الاعتماد المستندي مثل التعديل في مبلغ الاعتماد ، و كذلك تعديل مدة صلاحيات الاعتماد .

و بناء عليه لا بد من ملء طلب التعديل ، و يقوم البنك بمراجعة المستندات المقدّمة لفتح الاعتماد ، و أهمها سند الشحن ، وثيقة التأمين على البضاعة ، و الفاتورة .

و المخطط التالي يبين عملية سير الاعتماد المستندي المشتري صاحب الأمر (1)

مخطط رقم 01 : مخطط الإعتماد المستنـدي



المصدر Exportateur Beneficiaire

(1)النظام المصرفي الجزائري و مشاكل تمويل التجارة الخارجية – موساوي آسية – رسالة الماجستير ، فرع نقود مالية و بنوك ، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير ، دفعة 2001 – 2002 ، ص 55 .

2 –1 - 5 - سندات الإثبات و المرافقة :

هذه السندات تكون دائما مرفقة مع البضاعة و لكن لا تدمج إليها ، و إنّما هي تسجيل لها ، مثل الفاتورات . و هي تدل على دفع المصاريف المختلفة . تنقسم إلى :

1 ـ رسالة النقل الجوي : هي رسالة تثبت النقل و إرسال البضائع بواسطة الطائرة .

2 ـ رسالة النقل البحري : هي رسالة تثبت النقل و إرسال البضائع بواسطة الباخرة .

3 ـ رسالة النقل بالسكك الحديدية : هي رسالة تثبت النقل و إرسال البضائع بواسطة السكك الحديدية .

4 ـ شهادة التأمين : تتمثل في وثيقة تأميت السلع من المخاطر .

5 ـ قائمة الطرود : تنّص على عدد الطرود ، نوعها ، وزنها ، وصفها .

6 ـ الشهادة الأصلية : تبين مصدر البضاعة أو بلد نشأتها . تصدر من الغرفة التجارية (الجمارك)

7 ـ وصل الايداع : يثبت إرسال البضائع ، و تسلّمها من طرف التاقل .

8 ـ شهادة تكفل الناقل : هي شهادة تبيّن تحمّل الناقل مسؤولية البضائع .

2 – 1 – 6 - أهم السندات الأخرى :

1 ـ سند الشحن : و هو وثيقة أو شهادة شحن تصدر من طرف ناقل البضاعة التي تكفّل بها ، و هذا السند يحدّد الشروط الأساسية لنقل البضاعة .

2 ـ سند التأمين : يجب أن يغطي مجموعة من المخاطر ، و هذه الأخيرة يجب أن تكون محدّدة بصفة دقيقة من طرف المستورد ، كما يجب أن ينصّ الاعتماد المستندي على نوع التأمين و ضدّ أي خطر . تبدأ تغطية المخاطر ابتداء من تاريخ الشحن أو إرسال البضائع ، و يجب أن يكون المبلغ المؤمّن من نفس عملية الاعتماد المستندي .

3 ـ الفوترة : يجب أن تكون هذه الوثيقة مصادق عليها من طرف بلد المستورد لبلد المصدّر حيث تشكل حقوق المصدّر على المستورد و التي ، يشهد فيها بأنّ المبلغ المفوتر يتناسب مع القيمة الفعلية للبضاعة في

بلد المستفيد (المصدر) . و هي شائعة الاستعمال في العمليات التجارية أين يقوم بإصدارها ، و هي تؤكد طبيعة البضاعة ، نوعيتها ، وزنها ، ثمنها ....إلخ .

و تعتبر كل من الفاتورة التجارية ، سند النقل ، و سند التأمين من أهم العناصر للتوثيق في ميدان الاعتماد المستندي . و بصفة عامة ، المستندات التي تتعلق بنوعية البضاعة يجب أن تكون محدّدة تحديدا واضحا و دقيقا و بشكل يحمي المستورد من المخاطر التي قد تتعرض لها البضاعة .

2 – 2 - التحصيل المستندي :

2 – 2 – 1 - مفهوم التحصيل المستندي :

يعطى للتحصيل المستندي عدة تعريف يمكن أن نذكر منها :

1 ـ أنه أمر من البائع لبنكه بتحصيل مبلغ من المال عند المشتري (المستورد) ، مقابل تسليم مستندات الإرسال ، و يمكن إجرائها بواسطة الدفع نقدا أو بقبول السفتجة .(1)

2 ـ هو العملية التي يطلب من خلالها المصدّر أو البائع بعد لإرسال البضاعة من بنكه و بعد تسليم المستفيد إليه أو عدّة مستندات متفق عليها مع زبونه (المستورد) ، مرفوقة بورقة تجارية (سفتجة) أو الموجّهة للمستورد مقابل الدفع أو القبول .

3 ـ هو آلية يقوم بموجبها المصدّر كمبيالة و إعطاء كلّ المستندات إلى البنك الذي يمثله ، حيث يقوم هذا الأخير بإجراءات تسليم المستندات إلى المستورد أو إلى البنك الذي يمثله مقابل تسليم مبلغ الصفقة أو قبول الكمبيالة .

إذا فالمصدّر يأمر بنكه بعد إرسال البضاعة ، بتحويل المستندات التي تتعلق بالصفقة للمستورد أو بنكه مقابل حصوله على قيمة البضاعة نقدا أو بتوقيعه علة الكمبيالة تستحق لاحقا .

2 – 2 – 2 - أشكال التحصيل المستندي :

تحدّد أشكال التحصيل المستندي حسب طريقة الدفع . و يوجد شكلين أساسين للتحصيل المستندي ، هما **مقابل الدفع و مقابل القبول (أنظر الملحق)**

- 2 – 3 -أطراف التحصيل المستندي : (1)

هناك أربعة أطراف لا بد أن تشارك في عملية التحصيل المستندي ، وهم :

1 ـ الآمر (المصدر) Le Remettant : هو الذي يقوم بجمع المستندات ، إرسالها إلى بنكه و الآمر بالتحصيل .

2 ـ **بنك البائع La Banque Remettante** : هو الذي يستقبل المستندات المرسلة من طرف البائع و يرسلها للبنك المكلّف بالتحصيل حسب الاجراءات المطلوبة .

3 ـ المشتري : و هو الطرف الدي تقدّم له المستندات بعد عملية التحويل لأجل الدفع الفوري أو قبول الكمبيالة .

4- **المكاف بالتحصيل La Banque Présentatrice :** هو المكاف بالقبول من طرف المستورد طبقا لأوامر بنك المصدّر او البائع .

2 – 2 – 3 – 1 - سير عملية التحصيل المستندي :

لإتمام عملية التحصيل و بعد التأكد من الأطراف الملزمة يتم التوقيع على العقد التجاري بين المشتري و البائع و هنا لابد أن تكون الموافقة على قيمة البضاعة ، المستندات الواجب تسليمـ ـ ـها و أجال استحقاقها ، بعدها يدخل العقد حيز التنفيذ و ذلك بإرسال البضاعة و ما ينجم عنه من دفع مستحقات هذه الأخيرة للمورّد ، و الذي يتم بواسطة التحصيل المستندي حسب ما اتفق عليه في العقد .و يمكن تلخيص سير هذه العملية في النقاط التالية :

1 ـ يقوم البائع بإرسال البضاعة وفق الشروط المتفق عليها ، مع تسليم المستندات لبنكه .

2 ـ يسلّم البائع المستندات إلى بنكه مرفقة بأمر التحصيل .

3ـ يرسل البنك المصدّر المستندات إلى البنك المكاف بالتحصيل ، مرفقة بأمر التحصيل إلى المستورد

4 ـ البنك المكاف بالتحصيل ، يقدّم المستندات للمستورد مع شروط سحب هذه المستندات .

5 ـ الدفع و القبول من الطرفين .

2 – 2 – 3 – 2 - المقارنـة بين الإعتماد والتحصيل المستندي.

وجه المقارنـة	الإعتماد المستندي	التحصيل المستندي
التعريف	آداة مصرفية دولية لتمويل تعاقدات ذات طبيعة تجارية بين مستورد داخلي وجهة مستفيدة من الخارج.	مستندات مالية مصحوبة بمستندات تجارية. مستندات تجارية غير مصحوبة بمستندات مالية.
الأطراف	العميل الآمر أو طالب فتح الإعتماد.	العميل الأصيل.

	البنك الفاتح أو مصدّر الإعتماد. البنك المبلغ (المؤكد). المستفيد من الإعتماد.	البنك مرسل المستندات. البنك القائم بالتحصيل. البنك مقدّم المستندات للمسحوب عليه. المسحوب عليه (المشتري أو المستورد).
الأنواع	الإعتماد المستندي القابل للإلغاء. الإعتماد المستندي غير قابل للإلغاء الإعتماد المستندي غير القابل للإلغاء والمؤكد.	تسليم المستندات مقابل دفع قيمتها. تسليم المستندات مقابل قبولها.
الإلتزامات	**1. التزامات طالب فتح الإعتماد، أهمها :** • الوفاء بقيمة الغطاء النقدي للإعتماد سواء كان كليا أو جزئيا. • الوفاء بقيمة العمولات والمصاريف والرسوم الخاصة بالإعتماد. **2. التزامات البنك فاتح الإعتماد :** • تنفيذ تعليمات العميل الخاصة بفتح الإعتماد بكل دقة، سرعة وأمانة. • فحص مستندات الشحن التي ترد على قوة الإعتماد بما يحفظ حقوق عملاته. • الإلتزام بتسليم المستندات إلى عملية الآمر بفتح الإعتماد. **3. التزامات البنك المبلّغ أو القائم بتداول المستندات، أهمها :**	1.البنوك ملزمة فقط بالتأكد من أن مستندات الشحن المقدّمة تتطابق مع ما هو مدون بأمر التحصيل، ولا تنسحب مسؤوليتها إلى فحص المستندات ذاتها. 2.البنوك ليست مسؤولة عن تصرفات الأطراف الأخرى مثل وكلاء الشحن، شركة التأمين والتي تكون متداخلة في تنفيذ عملية التحصيل. 3.البنوك ليست مسؤولة عن شكل أوكفاية أو دقة أو أصالة أو الحجة القانونية لأي مستند.

	• مراعاة السرعة والدقة في إبلاغ المستفيد من الإعتماد بتفاصيله وشروطه. • أن يبدّل غاية معقولة في فحص مستندات الشحن للتأكد من المطابقة في ظاهرها لشروط الإعتماد. **4. التزامات المستفيد من الإعتماد، أهمها :** عند استلام الإعتماد من البنك، يتعين عليه مراجعة شروطه للوقوف على مدى إمكانية الإلتزام بها وتنفيذها. • الإلتزام بتنفيذ شروط الإعتماد والتنفيـذ الحرفي، وكذا تقديم المستندات المطلوبة في المواعيد المحدّدة وبالكيفية المطلوبة بها.	4.البنوك ليست مسؤولة عن النتائج المترتبة عن القوة القاهرة.

جدول رقم 05 : المقارنة بين الإعتماد والتحصيل المستندي

المبحث الثالث :أخطار التجارة الخارجية

بالرغم من تطور التجارة الخارجية، وتطوير الوسائل التي تضمن تأدية المبادلات التجارية الخارجية على أحسن وجه، تبقى المخاطر مختلفة و متعددة قد تنجم عن عمليات الاستيراد و التصدير.(1)

و يمكن تقسيم هذه المخاطر على أساس ثلاث مراحل أساسية في عملية البيع الدولي:

- الطلبية.
- الإرسال.
- مرحلة الاستلام.

عموما يمكن التحكم في المخاطر ما بين الطلبية و الإرسال، كون البضاعة ما زالت تحت سيطرة المصدر، ولكن بعد إرسالها تخرج من هذه السيطرة أين تنتقل مسؤولية البضاعة من المصدر إلى المستورد، هذا الأخير الذي يتحمل أي خطر يأتي فيما بعد إلا إذا نص العقد التجاري على غير ذلك.

1. أخطار قبل الاستلام:

هو الاتفاق الذي يكون بين المصدر و المستورد و الذي بعقد تجاري يبين بنوده طريقة التمويل، كيفية الاستلام، شروط الدفع...إلخ.

في هذه المرحلة جل المخاطر تكون على عاتق المصدر كون البضاعة لا تزال تحت مسؤوليته.

1.1. أخطار بين الطلبية و الإرسال: يمكن تمييز نوعين من الأخطار:

- الخطر الاقتصادي أو خطر ارتفاع التكاليف.
- خطر الصنع (خطر الإنتاج).

----

(1)الادارة الفعالة لخدمات البنوك الشاملة – طلعت اسعد عبد الجميد ، مكتبة الشقري ، المدرسة العليا ، 1998 .

2.1. أخطار ما بين الإرسال و الاستلام: (1)

إلى جانب المخاطر التجارية و السياسية التي ذكرت سابقا ،هناك ثلاث مخاطر تؤدي إلى الخسائر الخاصة و أخرى إلى الخسائر المشتركة و أخرى إلى خسائر متميزة .

2. أخطار بعد الاستلام:

هنا تنتقل المخاطر من عاتق المصدر إلى عاتق المستورد، تندرج ضمن هذه المراحل ثلاث أنواع:

1.2. الخطر المتعلق بالمستهلك:

عند استلام البضاعة من طرف المستورد، و التي توزع بطريقة مباشرة أو غير مباشرة عن طريق الوسطاء إلى المستهلك النهائي، الذي يمثل المستعمل لهذه السلع، القاعدة العامة تنص على أن كل شخص (طبيعـ ـ ـ ـي أو معنوي) تضرر بعد استعماله لسلعة معينة، يمكنه أن يبحث عن المسؤول عنها، إما الصانع أو البائع لها و مطالبته بالتعويض، و على المسؤول أن يخضع للحكم المطبق عليه بتسديد مبلغ أو استبدال البضاعة أو التعويض بأي شكل من الأشكال.

لهذا وجب اختيار المصدر لما يصدره و المستورد لمن يتعامل معه حتى لا يضطر لدفع تكاليف هم في غنى عنها.

2.2. خطر الصرف:

إن خطر الصرف ناجم عن الخسارة الممكن أن تحدث من جراء التغيرات التي تقع على سعر الصرف للعملات بالنسبة للعملة الأجنبية المرجعية للبنك، حيث أن هذا الأخير له حقوق أو عليه ديون محررة بهذه العملات، في هذا الإطار يجب التمييز بين الوضعية الكلية لسعر الصرف و الذي يعبر عنها بالفرق بين الحقوق للعملات الأجنبية و الديون بالعملات الأجنبية أو ما يسمى بالرصيد الصافي و وضعية سعر الصرف تمثل تجديد الحقوق الديون لعملة أجنبية .

و منه نستخلص أن خطر الصرف يتحدد في الفرق الموجود ما بين السعر المتفق عليه عند إبرام الصفقة و السعر الذي يصبح بعد التنفيذ، حيث أن هذا السعر محدد بعملة صعبة تخضع لمتغيرات السوق التي تؤثر عليه، و لهذا يقع الخطر على الطرفين بالنسبة:

----

(1)M. Benamar, Technique du commerce international. Edition techniple Paris 1996.

- للمستورد في حالة زيادة معدل الصرف.

- للمصدر في حالة نقصان معدل الصرف.

يمكن تجنب خطر الصرف بعدة وسائل منها:

- وسائل حماية كأن يكون السعر في الفاتورة المؤقتة غير محددة و غير ثابت.

- متغير إلى غاية موعد الاستلام أو يتم الدفع تدريجيا.

- التأمين ضد خطر الصرف عند GAGEX .

3.2. خطر القرض أو عدم الدفع:

بعد تنفيذ الطلبية (إرسال البضائع أو تنفيذ الصفقة المتعاقد عليها) و تظهر عدم التسوية الجزئية أو النهائية للسعر ، يعود هذا لعدة أسباب قد تكون : (1)

أ/ أسباب داخلية: خاصة بالمصدرين، حيث يتهاون البائع بعدم المتابعة الجيدة للأعمال، غياب العقد التجاري أو فاتورة غير واضحة...إلخ.

ب/ أسباب خارجية: كعدم توفر العملة الصعبة للمستورد لإكمال التحويل أو الرفض الدفع بسبب النوايا السيئة للمستورد.

يعتبر الدفع آخر مرحلة في السلسلة التجارية، إذ لم يتم فإنه سيخل بالذمة المالية للمصدر، لهذا حسب رأي المؤمنين على القرض نجد أن حوالي ¼ المؤسسات التي تمت تصفيتها تعود إلى عدم الالتزام في الدفع لزبون أو عدة زبائن.

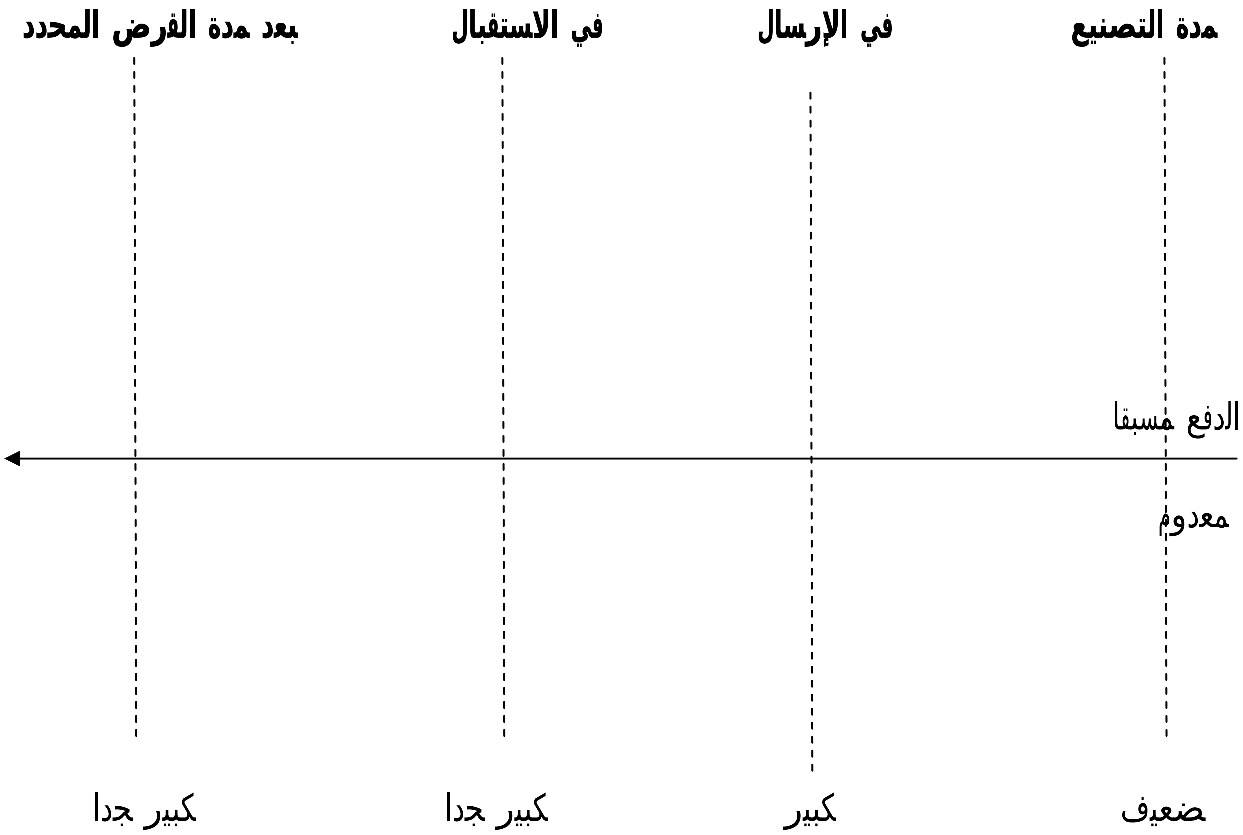
لهذا لا بد أن تدرس العملية من مختلف جوانبها لتجنب هذا الخطر على المصدر و أن يحلل رقم أعمال الزبائن، خصائصهم، وسائل و آجال الدفع المقدمة لهم، و من أهم أسباب الوقوع في هذا الخطر:

- تركيز البيع: على عدد قليل من الزبائن أو على منطقة جغرافية محددة.

- خصائص المستورد: التي توحي بخطر عدم الدفع

---

(1)M. Benamar, Technique du commerce international. Edition techniple Paris 1996.



المخطط رقم 02_: شدة خطر عدم الدفع بالموازاة مع موعد الاستحقاق.

Source :Vincenzo Bona OP-CIT p :385.

ويمكن بهذا الخطر أن يظهر على شكلين مثلما هو الحال بالنسبة لخطر الصنع إما أن يكون تجاري أو سياسي كما هو موضح في الشكل التالي:

	عـــــام	خـــــاص
عدم الالتزام بالدفع من طرف المدين	سياســـي	تجـــاري
حدث سياسي	سياســـي	سياســـي

الجدول رقم06_: أنواع خطر الدفع.

Source : Exporter, OP-CIT p : 385

3 - خطر استخدام الجزافي للضمانات (خطر الاستعمال المفرط للضمان):

إن خطر الاستعمال المفرط هنا يخص المصدر الذي يقوم بالتزاماته التعاقدية (المستفيد من الضمان) حقه بالمطالبة بالضمان متحججا بنقص في الخدمة أو في السلعة لان الضمانات البنكية هي ضمانـات لأول طلب و غير رجعية فإن البنك (الضامن) يدفع للمستفيد ثم يتفاوض مع متعامله.

إن حجة المستفيد الباطلة جعلت البنك يخصم مبلغ الضمان من حساب المصدر لصالح المستورد، مما يؤدي إلى نزاعات تحل على مستوى المحاكم.

3 – 1 - تغطية المخاطر :

تختلف تغطية المخاطر باختلاف أنواع الصفقات التجارية الخارجية التي تتم بين الأطراف المتعاقدة. ويمكن تقديمها في النقاط التالية.

3 – 1 – 1 - تغطية مخاطر ارتفاع التكاليف. (1)

يوضع بند في العقد التجاري يهدف إلى قابلية أو إمكانية مراجعة الأسعار من طرف المصدّر، حيث يلجأ المتعاملون الاقتصاديون لتجنب المخاطر ، ووضع هذا النوع من البنود يتطلب اتفاقا متبادلا بين الطرفين، وفي حالة عدم الإتفاق، فإن المصدّر عادة ما يلجأ إلى عملية التأمين، حيث توجد مؤسسات **للتأمين على هذا النوع من المخاطر. ونجد كمثال على ذلك مؤسسة كوفاس الفرنسية coface.**

3– 1 – 2 - تغطية مخاطر الطلب المفاجئ للتسبيقات. هذا النوع من المخاطر يغطيها ويتحملها المصدر ويتم معالجته ضمن خطر ارتفاع التكاليف

3 – 1 – 3 - تغطية مخطر عدم الدفع. تستعمل تقنيات تمويل خاصة حيث يعالج المصدّر عن طريق التعامل مع المستورد ، تؤمنه من هذا المخطر كالاعتماد المستندي الغير قابل للإلغاء الذي يحميه من الخطر التجاري.

وتقع المسؤولية على بنك المستورد الذي يتعهد بالدفع تعهدا رجعيا، أما في حالة الخطر السياسي فإن المصدّر لتغطية هذا المخطر يعتمد على تقنية الاعتماد المستندي الغير قابل للإلغاء والمؤكد من طرف بنك المصدّر

----

(1)M. Benamar, Technique du commerce international. Edition techniple Paris 1996.

كما يلجأ المصدّر لتغطية هذا المخطر لتنقية الفوترة إذ تعتبر إحدى طرق التمويل المضمونة للصادرات، حيث يتحصل المصدّر على قيمة الصفقة من شركة الفوترة بمجرد تسليم السلعة للمستورد، ويتم تحويل الدين المستحق من طرف شركة الفوترة مع تعويض كلي المصدّر، وهذا ما يوفر لهذا الأخير ضمانا كليا على أنه سيحصل على مستحقاته.

3– 1 – 4 - **تغطية مخاطر النقل.** إن مخاطر النقل ترتبط بأساليب التعاقد؛ لأن التعاقد هو استعمال عالمي بين المصدّر والمستورد. والحل الوحيد لتغطية هذا المخطر هو اللجوء إلى شركات التأمين عن طريق فتح وثيقة التأمين والتي تعرف ب "بوليصة التأمين".

---

4 - التغطية عن طريق الهيئات الحكومية :

إن كل الهيئات الخاصة في مجال الصادرات والواردات (مثل شركات التأمين) ، هدفها أن تغطي وفق شروط معينة خطر تقلبات أسعار الصرف ونجد كمثال على تلك المؤسسات مؤسسة كوفاس الفرنسية وصندوق تثبيت أسعار الصرف بالجزائر والذي أنشـ ـأ بقرار 90/06 في 30 أكتوبر 1990 والذي يهدف إلى التقليل من تأثيرات اضطرابات وتقلبات سعر الصرف على الاقتصاد الوطني.

من خلال ما تقدم نلاحظ أن عملية منح القروض للعملاء؛ الخدمة الأساسية التي تقدمها البنوك والمصدر الأول للربح، ولكن هذا الأخير يكون دائما مهدد، وذلك أن عملية الإقراض تكون محفوفة بعدة مخاطر .حيث تعتبر هذه الأخيرة صميم النشاط البنكي لأن طبيعة نشاطه تشوبه المخاطر.كما أن المخاطر التي يتعرض لها البنك هي نتيجة منحة للقروض؛ وتعامله مع مختلف الأعوان الاقتصاديين .والبنوك تسعى دائما؛ لتجنب حدوث تلك المخاطر، وتحاول بقدر الإمكان التخفيف من وطأتها، لذلك قمنا خلال دراستنا بإبراز أهم الوسائل الوقائية ضد المخاطر.

و المخاطر التي يتعرض لها البنك يبقى قائما حتى ولو عزز طالب القرض بضمانات ودراسة تحليلية لملف العميل.

المبحث الرابع : الضمانات البنكية لتمويل التجارة الخارجية في الجزائر و طرق سيرها

إن الحذر في التجارة الخارجية لا بد منه فتعدد المبادلات التجارية الخارجية أدى إلى تعدد المفاهيم السياسية و الاقتصادية و لضمان الأطراف التجاريين، يستلزم ما يسمى بالضمانات البنكية. فالضمان يستعمل كوسيلة ائتمانية و يغطي خطر عدم التزام الطرفين بواجباتهما التعاقدية، و منه يمثل الضمان وسيلة رئيسية لترقية التجارة الخارجية.

و قد تم تقسيم هذا الفصل إلى ثلاث مباحث:

- المبحث الأول: مفهوم الضمانات البنكية الدولية.
- المبحث الثاني: طرق تسيير الضمانات.
- المبحث الثالث: أنواع الضمانات البنكية و القوانين المنظمة لها.

أولا: مفهوم الضمانات البنكية الدولية

1 - مفهوم الضمانات البنكية

للحصول على قروض من البنك لا بد من الضمانات البنكية فهي الوسيلة التي من خلالها يمكن للمتعاملين تقديمها ، هذا من جهة، و من جهة أخرى فهي أداة لإثبات حق البنك إلى الحصول على أمواله التي أقرضها بالطريقة القانونية، و ذلك في حالة عدم تسديد العملاء أو الزبائن لديونهم.

و قد تنوعت الضمانات في السنوات الأخيرة للأسباب التالية:

1. يضطر المصرف إلى طلب هذه الضمانات و ذلك لقلة اهتمام بعض المؤسسات التجارية و الصناعية بالمحافظة على السمعة و حسن التعامل.

2. كبر حجم العمليات الائتمانية بالنسبة إلى مالية المتعامل نتيجة لبعض الظروف الاقتصادية التي طرأت مؤخرا مثل برنامج التنمية و ما تستتبعه من نشاط اقتصادي متزايد و الغلاء و ما ينتج عنه من انخفاض

---

(1). زياد سليم رمضان، محفوظ أحمد جودة. "إدارة البنوك"، دار المسيرة للنشر و التوزيع. الطبعة الثانية

القدرة الشرائية ، فيزداد حجم الكتلة النقدية الواجب صرفها على الواردات.

إن الخطر يعتبر عنصرا ملازما للقروض، لا يمكن بأي حال من الأحوال إلغاؤه بصفة نهائية، أو استبعاد إمكانية حدوثه ما دامت هناك فترة انتظار قبل حلول آجال استرداده، لذا يلزم على البنك أن يتعامل مع هذا الواقع بشكل حذر و أن يقرأ المستقبل قراءة جيدة.

و من أجل زيادة الاحتفاظ و أمام هذا الواقع الذي لا يمكن تجنبه، ، يلجأ البنك فضلا عن الدراسات السابقة إلى طلب ضمانات كافية من المؤسسات التي تطلب القرض، حيث تعتبر هذه الضمانات ذات أهمية كبرى بالنسبة للبنك خاصة عندما يتعلق الأمر بالقروض طويلة الأجل.

إن الدراسة لا تقتصر فقط على القيام بدراسة و تحليل وثائق المؤسسة و قراءة أرقامها، و إنما تتوسع إلى طلب أشياء ملموسة و ذات قيمة كضمان قبل منح القرض.

و في الواقع تختلف طبيعة الضمانات التي يطلبها البنك و الأشكال التي يمكن أن تأخذها و تتحدد طبيعة هذه الأشياء بما يمكن أن تقدمه المؤسسة.

2 - عموميات حول الضمانات البنكية

إن اللجوء إلى الضمانات البنكية، تكون في مجال التجارة الخارجية و هذا بحثا عن ضمان للعمليات التي يقومون بها، لأنهم رأوا بأنها تغطي ثغرات عقد الكفالة، لأن حماية البنك الضامن وحدها غير كافية بالنسبة لهم، و لضمان هذه الحماية تطورت الضمانات البنكية وفقا لما يخدم مصالحهم.

2 – 1 - تعريف خطاب الضمان:

" هو خطاب يتعهد فيه البنك بأن يدفع عند أول طلب من العميل مبلغ الضمان، أو أي جزء منه للمستفيد الصادر لصالحه الضمان،و ذلك كتأمين على عملية معينة هي أساس علاقة بين عميل البنك و المستفيد و ذلك خلال مدة محدودة تنتهي بتاريخ انتهاء سريان الضمان، فالعميل وفر على نفسه تقديم تامين نقدي، و البنك استفاد بالعمولة التي يحصل عليها بمجرد مطالبته بذلك". (1)

" يحرر من طرف البنك للمستفيد (المستورد) و هو الضمانات البنكية عبارة عن تعهد غير رجعي و لأول طلب يعتبر بالضمان في حالة أن المصدر (الآمر) أخل بالتزامات يتضح مما سبق أنه لا بد من توفر ما يلي في خطاب الضمان:

- البنك هو الذي يصدر خطاب الضمان و على ذلك خطابات الضمان التي تصدر من غير البنوك لا تعتبر خطابات ضمان بالمعنى الصحيح.

- يصدر خطاب الضمان لصالح شخص، و لا يجوز تداوله للمستفيد التنازلي إذ أن تعهد البنك في خطاب الضمان شخصي و لا يجوز تطهيره لغير المستفيد كما لا يجوز للمستفيد التنازل عنه لشخص آخر،و عليه لا يجوز للبنك أن يدفع قيمة خطاب الضمان إلا للشخص المستفيد منه.

- يصدر خطاب الضمان من البنك لصالح مستفيد معين لضمان عملية و عليه فإن العلاقة تكون مباشرة بين البنك و المستفيد، حيث أن الالتزام على البنك نهائي و فوري، و لا يجوز القول بأنه معلق على تقصير عملية في الوفاء بالتزاماته قبل المستفيد، و بذلك لا يتوقف البنك عن السداد طالما أن المطالبة قد وردت إليه، خلال فترة سريان خطاب الضمان.

- خطاب الضمان غالبا ما يكون محدد المدة، و عليه يجب على المستفيد أن يطالب البنك إما بسداد قيمته أو تحديد صلاحيته في حالة عدم الانتهاء من الغرض الذي صدر من أجله، في كلتا الحالتين، يجب أن تكون المطالبة خلال فترة سريان خطاب الضمان، و إلا فإن يتعين على البنك عدم الاستجابة لطلب المستفيد إذا جاءت المطالبة بعد انتهاء المدة.

- تعريف الكفالة: يمكن إعطاء تعاريف متنوعة للكفالة منها من يعرف :

" بأنها عقد يكفل بمقتضاه شخص بتنفيذ التزام بأن يتعهد للدائن بأن يفي به المدين نفسه.(1)

" هي نوع من الضمانات الشخصية التي يلتزم بموجبها شخص معين بتنفيذ التزامات المدين اتجاه البنك، إذا لم يستطع الوفاء بهذه الالتزامات عند حلول آجال الاستحقاق.

أي أن الكفالة هي تعهد شخص طبيعي أو معنوي بأن يدفع الدين إلى الدائن عوضا عن المدين في حالة عدم وفاء هذا الأخير للدين، و باختصار تحمل مسؤولية الوفاء عن إعسار المدين.وهنا يمكن أن نميز لبن نوعين من الكفالة وهما الكفالة البسيطة و كفالة التضامن (أنظر الملحق) (2)

---

(1)المادة 644 من القاموم المدني الجزائري .

(2) الادارة الفعالة لخدمات البنوك الشاملة ، طلعت أسعد عبد الحميد ، كلية التجارة جامعة المنصورة 1998 .

و عندها يمكن تلخيص الفرق الموجود بين الضمان و الكفالة في الجدول الآتي:

التعهـ ـ ـد	الشخص المتعهد	بطلب من	لصالح
الكفالة	الكافل شخص طبيعي أو معنوي	المدين الرئيسي (المستفيد)	الدائن
الضمان	الضامن بنك	الآمر بالسحب (المصدر)	المستفيد (المستورد)

الجدول رقم07 : الفرق بين الضمان و الكفالة

و من خلال توضيحنا للضمان يمكن الإشارة إلى وجود صنفين من الضمانات:

- ضمانات حقيقية.   - ضمانات شخصية.

2 – 2 - الضمان الاحتياطي:

2 – 2 – 1 - تعريفه: إن الضمان الاحتياطي يعتبر من بين الضمانات الشخصية على القروض، لهذا يعرف بأنه التزام مكتوب من طرف شخص معين يتعهد بموجبه على التسديد. (1) أي هو شكل من أشكال الكفالة ، و يكون وجه الاختلاف في حالة الديون المرتبطة بالأوراق التجارية. و الأوراق التجارية التي يمكن أن تسري عليها هذا النوع من الضمان تتمثل في ثلاث أوراق هي : السند لأمر، السفتجة و الشيكات، و الهدف من هذه العملية هو ضمان تحصيل الورقة في تاريخ الاستحقاق، و عليه فإن هذا الضمان يمكن أن يقدم من طرف الغير أو حتى من طرف الموقعين على الورقة، و يسمى هذا الشخص:" ضامن الوفاء.

كما يختلف الضمان الاحتياطي عن الكفالة في وجهين آخرين، فالضمان الاحتياطي هو التزام تجاري بالدرجة الأولى حتى لو كان مانح الضمان غير تاجر.

و السبب في ذلك هو أن العمليات التي تهدف الأوراق محل الضمان إلى إثباتها هي عمليات تجارية، و يتمثل وجه الاختلاف الثاني في أن الضمان الاحتياطي يكون صحيحا و لو كان الالتزام الذي ضمنته باطلا ما لم يعتريه عيب في الشكل.

----

(1) إبراهيم إسماعيل إبراهيم." الضمان التجاري في الأوراق التجارية" دراسة قانونية، دار الثقافة للنشر و التوزيع 1999،

2 – 3 - الضمانات الحقيقية:

2 – 3 – 1 - تعريف: تعرف الضمانات الالتي ملموسة يمكن حجزها في حالة عدم تسديد المدين لدينه، كالعقارات و المنقولات، و هذا ما يسمى بالرهن (Gage). و تعرف كذلك الضمانات الحقيقية من خلال موضوع الشيء المقدم للضمان، و تتمثل هذه الضمانات في قائمة واسعة من السلع و التجهيزات العقارية، يصعب تحديدها هنا، و يعطي هذه الأشياء على سبيل الرهن،و ليس على سبيل تحويل الملكية، و ذلك من أجل ضمان استرداد القرض، و يمكن للبنك أن يقوم ببيع هذه الأشياء عند التأكد من استحالة استرداد القرض و في الواقع يمكن أن يشرع في عملية البيع من خلال خمسة عشرة (15) يوما، ابتداء من تاريخ القيام بتبليغ عاد للمدين.

2 – 3 – 2 - الرهن: يعرف الرهن بأنه عقد يلتزم به شخص كضمان لدين تجاري عليه أو على غيره، أن يسلم مالا إلى الدائن أو إلى شخص آخر يعينه المتعاقد أن يخوله حبس هذا المال إلى أن يستوفي حقه أو أن يتقدم الدائنين العاديين و الدائنين المرتهنين له في المرتبة بتقاضي حقه من ثمن هذا المال في أية يد يكون. (1)

و في حالة ما إذا كان الرهن عبارة عن عقد، يشترط أن ينشأ بأركان العقد العامة، وهي الرضا، المحل، السبب، و يجب أن يكون الراهن مالكا للمال المرهون، و لا ينشأ عقد الرهن إلا بتسليم المال المرهون أو السند المرهون و يترتب على هذا العقد آثار قانونية أهمها بالنسبة للمدين المال المرهون، و نقل حيازته إلى الدائن أو إلى شخص آخر يتفقان على تسليمه المال المرهون و صيانته و حفظه من يوم تسلمه إلى يوم إعادته عند أستفاء الحـ ـق، و يترتب للدائن حق حبس المال و حق التقدم على غيره من الدائنين العاديين.

و تتبع المال المرهون في أية يد ينتقل إليها(2)، لأنه يكون بيع المال المرهون كما يمكن رهنه ضمانا لعدة ديون و تجوز أيضا رهن الأموال المستقلة، تسري على الرهن التجاري قواعد الإثبات التجاري عدا ما نص القانون عليه من استثناءات.

و حالة السندات القابلة للتحويل يثبت الرهن بتظهير قانوني ، هنا يشير إلى أن القيم سلمت على وجه الضمان، أما بالنسبة للأسهم و حصص الشركاء في الشركات المالي و الصناعية و التجارية أو المدنية و التي يحصل نقلها بموجب تحويل في دفاتر الشركة يجب أن يثبت الرهن بعقد رسمي و يجب أن تقيد هذه العملية على سبيل الضمان في الدفاتر المذكورة.

(1) إبراهيم إسماعيل إبراهيم." الضمان التجاري في الأوراق التجارية" دراسة قانونية، دار الثقافة للنشر و التوزيع 1999

(2)المادة 951 و 31 من القانون المدني الجزائري .

2 – 3 – 3 - أنواع الرهن: تنشأ معظم أنواع الرهن بالتراضي بين أطراف العقد، فهو عقد رضائي و ليس شكليا، إلا أن القانون استثنى بعض الرهون من هذه القاعدة نستذكرها بإيجاز، و عقد الرهن الرضائي يشمل معظم أنواع الأموال المنقولة. (1) (أنظر الملحق) .

1. رهن المنقولات المعنوية. 2. الرهن الحيازي. 3. الرهن العقاري (الرسمي).

2 – 4 - الضمانات الشخصية:

في حالة عدم قدرة المدين بالوفاء بالتزاماته في تاريخ الاستحقاق تظهر الضمانات الشخصية على أن يقوم الأشخاص بالتعهد و الذي بموجبه يتعهدون بالتسديد ، وعلى هذا الأساس فالضمان الشخصي لا يمكن أن يقوم به المدين شخصيا و لكن يتطلب ذلك تدخل طرف ثالث للقيام بدور الضامن. و الضمانات البنكية هي ضمانات شخصية .

3 - تطور الضمانات البنكية:

مهما تطورت الضمانات البنكية عبر العصور، و لكل ضمان زمن اشتهر فيه، و لهذا نجد ضمانات فقدت و ضعف استعمالها، بينما أخرى شهدت منشأ جديدا، و لقد عرفت هذه النماذج من الضمانات طويلة قبل أن يعرف انقلابا كبيرا في عصرنا الحاضر.

فمنذ سنة 1904 م إلى يومنا هذا نجد الضمانات قد تغيرت و تطورت، حيث في البداية ظهرت مرحلة التحسين المستمر للضمانات الكلاسيكية و انتهت هذه المرحلة منذ سنة 1980 م، ثم فقدت الضمانات الكلاسيكية جزء من أهميتها بالنسبة للدائنين الذين أصبحوا يبحثون عن ضمانات بديلة، مما أدى بالمشرعين إلى العمل على رد الاعتبار لهذه الضمانات.

و من جهة أخرى عندما فقد الدائنون رغبتهم في الصفقات الكلاسيكية منذ سنة 1976 م، ظهرت ثغرات في الكفالة، مما يجبر الدائنين الانتظار عدة سنوات، عادة قبل أن يتمكنوا من استرجاع حقوقهم، حيث ظهر أن الكفالة لا تحميهم من خطر تجميد الديون، و هذا ما فرض على الدائن البحث عن ضمانات أخرى تحمي

---

(1) الوجيز في البنوك التجارية ، عبد الحق بوعتروس ، الجزائر 2000 .

مصالحه أكثر، و البحث عن ميكانيزمات تمنح له حقا ضد الضامن أكبر من الحق الذي يمكنه اكتسابه من خلال عقد الكفالة و لهذا ظهر التعهد التضامنيl'engagement solidaire، و الضمانات المستقلة Les garanties indépendantes . إذ أنها تلبي هذه الشروط لأنه في هذه الحالات الضامن لا يخول له الحق في معارضة الدائن عند وصول تاريخ الاستحقاق.

4 - مبادئ الضمانات البنكية : (1)

من خلال تعريف الضمانات البنكية الدولية يمكن استخلاص مبدأين أساسين:

4 – 1 - مبدأ استقلالية الضمان:

إن الصفقة المميزة لغالبية الضمانات المستقلة ، يعني استقلالية الضمان عن العقد التجاري و من جهة أخرى استقلال الضمان يعني أن يبقى حياديا بالنسبة لكل النزاعات التي يمكن أن تنشأ بين المصدر و المستورد خلال الصفقة التجارية.

4 – 2 - مبدأ إلزامية الضمان:

هنا يلزام الضامن بدفع مبلغ الضمان عند الطلب من طرف المستفيد. و استعمال الضمان يتطلب إثبات نوعين من الضمانات:

أ/ ضمان لأول طلب: يجب أن يحترم المستورد في طلبه تنفيذ التزاماته و الشروط المتعلقة بخطاب الضمان و على البنك أن ينفذ طلب المستوردين و أن يحكم أو يبدي رأيه على شرعية المطالبة بالضمان ، أي يجب على المستورد أن يكون له الحق في الحصول على مبلغ الضمان عند أول طلب من طرفه فهي مستحقة السداد، و واجبة الدفع عند أول طلب، إذ.

ب/ ضمان مستندي: إذ يقوم البنك بدفع قيمة الضمان مباشرة للمستفيد بعد تقديم هذا الأخير للمستندات بحيث تحدد مسبقا في خطاب الضمان، هنا يقدم البنك الضامن التزام نهائي غير قابل للإلغاء ، و يجب أن يوضح فيها إخلال المصدر بالتزاماته التعاقدية، و لكن لا يجب تحديد النتائج القانونية لهذا الفعل، و إلا فإن عقد الضمان يصبح شرطيا و بالتالي فهو مرتبط بالعقد الأساسي، و هذا مخل بالضمانات المستقلة.

Marlin 'C) , Delierneux (M) . Les garanties Bancaires Autonomes , Brylant , Bruxelles 1992 .

5- مجال استخدام الضمانات البنكية و طرق إصدارها:

5-1 - مجال استخدام خطاب الضمان

لا يستغني عن استخدام خطاب الضمان رجال الأعمال و الشركات التجارية لأهميته الكبيرة و هو يحتل مكانا بارزا و هاما في المعاملات التجارية و المالية و التي يزيد من حجم هذه العمليات ، و هذا نظرا لما توفره من ثقة بين المتعاملين، و من تجنب تقديم أموال سائلة بصفة عاجلة و للمستفيد، فهو يؤدي إلى زيادة السيولة النقدية.

تتزايد استخدامات خطاب الضمان بصفة مستمرة، و بالتالي تختلف أنواعها في جميع المجالات، فكلما زادت الحاجة إلى تقديم تأمينات نقدية كلما زادت خطابات الضمان. (1)

5 – 1 – 1 - خطابات ضمان الجمارك:

عند التخليص على السلع الواردة للاستفادة من كافة الأنظمة الجمركية و التيسيرات التي تضعها الجمارك لسحب السلع أو التخليص عليها لمنع التكدس تظهر أهمية خطابات الضمان ، كما يمكن تقديم خطابات ضمان مختلفة لمصلحة الجمارك للعمل على توفير أكبر سيولة نقدية ممكنة، و بالتالي تخفيض عمولات السحب على المكشوف من البنوك و زيادة حجم عملياتها التجارية، و من ذلك تقديم خطابات الضمان للعمليات المالية التالية:

أ/ خطابات الضمان للتخاص من البضائع الواردة: في بعض الأحيان تزداد السلع و تحتاج إلى وقت طويل لتصنيعهـــا و إخضاعها للبنود الجمركية المختلفة هنا تظهر إشكاليات أثناء التخليص علـى السلع باختلاف نسب التخاص أو نقص المستندات، و في هذه الحالات يقدم خطاب الضمان للجمارك بقيمة الرسوم طبقا لما تقدره و ذلك لحين انتهاء الأشكال أو تقدير الرسوم النهائية و تسديدها و ذلك بدلا من دفع الرســوم الجمركية بصفة أمانة للجمارك.

كما أن بعد وصول السلعة يظهر تأخر وصول المستندات من الخارج فيتم تقديم خطاب الضمان للإفـراج عن السلعة لحين وصول المستندات و ذلك لتجنب التكدس و لحفاظ السلع من التلاف أو السرقة، و كذلـك لبيعها أو تسليمها للجهات المستوردة لحسابها، كما يمكن فتح حساب جاري بالجمارك مقابل تقديم خطاب ضمان يغطي كافة مستحقات الجمارك عن عملية الاستيراد خلال فترة محددة، ويقوم الجمركي بتحديـد

)Giigug (C) Garanties Internationales , pensez –y des la négociation du contrat . Le moci . N) 1524 , 13 L 12 L 2001

قيمة خطاب الضمان، و في هذه الحالة يفتح حساب المستورد يقيد فيه ما يستحق عليه من رسوم جمركية و ما يسدد منها، و في هذه الحالة يتم سحب السلع الواردة أولا بدون السداد الفوري للرسوم الجمركية المستحقة.

ب/ خطابات ضمان للسماح المؤقت أو الموقوفات: ، هناك بعض العمليات التجارية يتم إعفاؤها من الضرائب و الرسوم الجمركية حيث ترد كثيرا من المواد الأولية و الخامات من الخارج لتصنيعها أو إجراء بعض العمليات عليها ثم إعادة تصديرها أو تستورد مواد التعبئة و التغليف لاستخدامها في تعبئة المنتجات و إعادة تصديرها ، و يتم تقديم خطاب ضمان للجمارك بتلك القيمة لحين إعادة التصدير، أما الأجزاء التي لا يتم تستحق عليها الرسوم الجمركية و تخضع تلك العمليات لرقابة و تفتيش مصلحة الجمارك.

ج/ خطاب ضمان المناطق الجمركية (الإيداع الخاص): يقوم بعض المستوردون باستئجار منطقة من مصلحة الجمارك باعتبارها مستودع خاص للبضائع و يتم سحب السلع منها لحين استكمال إجراءات التخليص عليها خاصة سلع العبور، و يقدم خطاب الضمان للجمارك لضمان قد يستحق على السلع المودعة بالمستودع من ضرائب و رسوم جمركية، و تعتبر تلك المناطق المستأجرة امتداد للجمارك تخضع لرقابتها أو إشرافها.

د/ خطاب ضمان للسلع العابرة: عند الإفراج عن السلع الواردة بمكاتب العبور إلى بعض الدول المجاورة بالطرق البرية داخل الجمهورية يقدم خطاب ضمان للجمارك لحين إثبات خروجها مرة أخرى.

ه/ خطاب ضمان سلع المعارض و التجارب: يتم تقديم خطابات ضمان للجمارك بالرسوم الجمركية عن الآلات و المعدات الواردة بغرض إجراء التجارب لحين إعادة تصديرها، كما يقدم أيضا خطابات ضمان للجمارك عما يصدر من أجزاء و معدات للخارج للعرض لحين استيرادها.

5 – 1 – 2 - خطابات الضمان الملاحية:

يشترط للحصول على إذن تسليم من الوكيل الملاحي بتقديم بوليصة الشحن الأصلية، و لما كانت المستندات يتأخر وصولها من الخارج بما في ذلك بوليصة الشحن فإنه يتم إصدار خطاب ضمان ملاحي مصرفي من البنك عن طريق الاعتماد ألمستندي يقدم لوكيل الملاحة على إذن التسليم، و يعاد خطاب الضمان بعد وصول البوليصة و تقديمها للوكيل الملاحي و يتم إصداره عادة عن طريق البنك المفتوح لديه الاعتماد ألمستندي المتعلق بالسلع المستوردة، و في تلك الحالة لا يحصل البنك على عمولة إصدار ضمان بل يحصل على رسم الطابع فقط.

5 – 1 – 3 - خطابات الضمان لأغراض مختلفة:

أ/ خطابات الضمان الابتدائية و النهائية: تستخدم تلك الضمانات في المناقصات و المزايدات، فعند الدخول في المناقصة أو المزايدة يقدم العميل مع المناقصة خطاب ضمان ابتدائي أو مؤقت بنسبة معينة من مبلغ العرض، و ذلك طبقا لما تحدده الجهة المقدم إليها حتى تضمن تلك الجهة جدية العرض المقدم، وعند انسحاب العميل بعد رسو المناقصة أو المزاد عليه، و بعدها ينتهي العرض من ذلك الضمان و يرد إلى العميل، و يسمر مبدئي حين استعماله في بداية المناقصة، أما في حالة الزيادة عن القيمة السابقة يطلب من العميل خطاب الضمان بالقيمة الجديدة، و يرد له الأول ليصبح خطاب ضمان نهائي.

و الغرض منه ضمان تنفيذ العميل للعملية بطريقته ترضي المستفيد طبقا لنسبة قيمة الضمان على قيمة العملية.

ب/ خطابات ضمان الدفعات المقدمة: في المناقصات و عمليات التوريد الكبيرة قد يتفق على تقديم دفعات مسبقة بنسبة معينة من القيم بالكامل مقدما، فإنه يتم تقديم خطاب ضمان عن الدفعة و يخفض الضمان أول بأول عما يتم استيراده أو تنفيذه طبقا لنسبة قيمة الضمان على قيمة العملية.

ج/ خطاب ضمان التوريد و التشغيل و الصيانة: تقدم هذه الضمانات لضمان استيراد السلع المتفق عليها خلال المدة المحددة و طبقا للمواصفات المتفق عليها، أو لضمان تشغيل و تركيب و صيانة الآلات و المعدات المستوردة، ويستمر الضمان إلى غاية انتهاء التركيب أو المدة التي يتم خلالها إجراء الصيانة اللازمة.

د/ خطاب ضمان تنفيذ حصص معينة: تشترط بعض الجهات الحكومية تقديم خطاب ضمان عند تخصيص حصص معينة من السلع التي تقوم بتصديرها إحدى الشركات، كما أن هذه الأخيرة قد تقوم بالتصدير لحساب جهة حكومية مقابل عمولة و في هذه الحالة تطلب الجهة خطاب ضمان السلع المصدرة لحين السداد.

ه/ خطاب ضمان البيع بأجل: يستخدم هذا الخطاب لضمان سداد الكميات و الأقساط في حالة البيع بالأجل خاصة بالنسبة للقطاع الخاص.

----

(1)Manuel M : Des Opérations Documentaire du commerce extérieur .

5 – 1 – 4 - خطابات الضمان الخارجية:

المقصود بها تقديم خطابات ضمان مقدمة من شركات أجنبية بالعملات الأجنبية، و يقدم الضمان الأقساط المؤجلة من قيمة السلع المستوردة أو تقديم خطاب ضمان لشركة أجنبية لضمان التصدير طبقا للمواصفات المتفق عليها و خلال المدة المحددة، و يشترط لإصدار خطاب الضمان لصالح جهة أجنبية غير مقيمة ما يلي:

أ- الحصول على موافقة الإدارة العامة للنقد حيث أن هذا الضمان يمثل التزاما قد ينشأ عند تحويل عملات أجنبية للخارج.

ب- إبلاغ خطاب بالضمان للمستفيد الأجنبي عن طريق إحدى البنوك الخارجية في بلده، و في هذه الحالة إما أن يضيف البنك الخارجي تعزيزه على الضمان و يتقاضى عنه عمولة إصدار طبقا للأسعار السائدة لديه، أو أن يكتفي البنك الخارجي بمجرد إبلاغ المستفيد بعملية إصدار الضمان، و الغرض من ذلك أن يتحقق المستفيد من صدور الضمان من البنك المصدر منعا من التلاعب.

كما يجب عند قبول خطاب الضمان من بنك خارجي لضمان عميل أجنبي أن يكون إبلاغه عن طريق بنك محلي سواء أضاف البنك المحلي تعزيزه، أو اكتفى بالتبليغ فقط و يفضل أن يكون الضمان معززا من البنك المحلي خاصة في حالة عدم التحقق من المركز المالي الأجنبي المصدر للضمان.

5 – 2 - طرق إصدار الضمانات : (1)

قبل التطرق إلى كيفية إصدار الضمان ، يجب أولا التعرف على الأطراف المتدخلة في وضع الضمان و تتمثل في:

- **مانع الأمر**: يتمثل في المصدر أو الجهة الأجنبية، و الذي يتعاقد مع المستورد، إذ يكون مجبرا على إتمام واجباته التعاقدية، و هذا كي لا يلزم على دفع قيمة الضمان.

- **المستفيد:** و هو المستورد الذي له الحق في طلب قيمه الضمان في حالة:

* أن المصدر عجز عن الوفاء بالتزاماته.

* أن المصدر لم ينفذ الصفقة حسب الشروط المتفق عليها.

- الضامن: و هو بنك المستورد و الذي يصدر الضمان لصالح عملية، و فيه يتعهد بدفع مبلغ الضمان في حالة ما إذا أخل المصدر بالتزاماته اتجاه المستورد.

----

(1)Manuel M : Des Opérations Documentaire du commerce extérieur .

- الضامن المضاد: يقصد به بنك المستورد و الذي يتعهد للبنك الضامن (من خلال الضمان المضاد) بدفع مبلغ الضمان المضاد في حالة ما إذا أخل عميله (المصدر) بالتزاماته.

و بالتالي هناك طريقتان لإصدار الضمان، و عليه يمكن تصنيف الضمانات البنكية حسب طريقة إصدارها إلى:

- ضمانات بنكية مباشرة.
- ضمانات بنكية غير مباشرة.

5 – 2 – 1 - الضمانات المباشرة: يقوم البنك الضامن المضاد بإصدار الضمان مباشرة لصالح المستفيد و بالتالي تتدخل ثلاثة أطراف و هي:**1.** الآمر. **2.** بنك الآمر. **3.** المستفيد.

في هذه الحالة يقتصر دور بنك المستورد (الضامن) على تسليم الضمان للمستورد، و هذا بعد فحص نصوصه و التأكد من إمضاء البنك الأجنبي، وعليه فإن عملية تسليم الضمان من طرف بنك الضامن إلى المستفيد لا يلزمه بأي مسؤولية، إذ في حال إفلاس الآمر و عجزه عن أداء واجباته التعاقدية، ثم رفض البنك الأجنبي دفع مبلغ الضمان للمستفيد، لا يجوز للبنك الضامن التدخل لأنه ليس مسئولا بأي شكل من الأشكال.

و منه يستلزم أن خطاب الضمان يكون مباشرا إذا كان مقدما من طرف بنك المصدر إلى المستورد الأجنبي شرط أن هذا الأخير يقبلها، و يكون مسموح بها ضمن قواعد بلده.

و يكون سير العمل كالتالي :

1) التفاوض على العقد و طلب الضمان من طرف المستورد.
2) إعطاء أمر بتحرير خطاب الضمان لصالح المستفيد (المستورد).
3) الموافقة على إصدار الضمان.
4) بحث خطاب الضمان.

5 – 2 – 2 - يقوم هذا النوع من الضمانات على أساس تعهدين:

- من جهة يصدر الضامن تعهدا مباشرا لصالح المستفيد(عقد الضمان) .
- من جهة أخرى، البنك الضامن المضاد يتعهد اتجاه الضامن(عقد الضمان المضاد).

إذ أن البنك الضامن لا يمكنه تقديم ضمان للمستفيد ما لم يحصل على ضمان مضاد من طرف بنك المصدر، تتم هذه العملية بطلب مفصل من المرسل الأجنبي(بنك المصدر)، و يحتوي على عناصر العقد و كذا أطراف

----

(1)T.R Rossi La Garantie Bancaire à Premiére Demande , thése Fribourg . 1989 . Lausanne .

التعاقد، إضافة إلى نوع الضمان الذي يجب تقديمه. هذا الطلب يمكن أن يرسل بطريقتين:

- التلكس TELEX أو السوفيت SWIFT المشفر.

- وثيقة على رأسها اسم البنك المصدر موقعة من طرف أحد البنكيين، و على البنك الضامن أن يتأكد من الشفرة أو الإمضاء الموجود على الطلب المرسل. و في حالة طلب المستفيد من بنكه(الضامن) مبلغ الضمان، يقوم هذا الأخير بطلب مبلغ الضمان المضاد من البنك الأجنبي الذي يجعل حساب الآمر مدينا بقيمة الضمان.

في الجزائر يستعمل الضمان غير المباشر، إذ يضمن للمستفيد حقه ضد أي إخلال من طرف الآمر في واجباته التعاقدية، و ذلك لأنه يحمل وثيقة الضمان التي قدمها له بنكه الضامن، في هذا الإطار تنص القوانين الجزائرية على أن أي إصدار لضمان يجب أن يكون قبل كل شيء محمي بعقد ضمان مضاد صادر من طرف بنك أجنبي.

6 - الشروط المشتركة بين الضمانات البنكية و النصوص المتعلقة بها:

6 - 1 - الشروط المشتركة بين الضمانات البنكية: (1)

لا بد أن تتوفر ثلاثة شروط مشتركة بين مجموعة الضمانات رغم تعددها و اختلافها أن تكون حسن النية أي أن الاتفاق يجب أن ينفذ عن حسن نية و ذلك لمصلحة المتعاقدين و أن تكون الشفافية حيث ينير مجموع علاقات العمل، و الضمانات تهتم بشكل مباشر بهذا التطور، إذ يجب على الأطراف المتعاقدة الإطلاع على مجموعة الضمانات الممنوحة من طرف شخص ما، حتى يتسنى لهم معرفة قدرته على التسديد. و شفافية الضمانات تكون بإشهارها حتى تسمح بالتحذير من المشاكل التي يمكن أن تقع بين المتعاقدين.(2)

ومن المفروض أن الدائن(المستفيد) له حرية طلب الضمانات التي يريدها من المدين(الآمر) و ذلك بهدف طلبها في حالة تخلي هذا الأخير عن التزاماته، غير أن القانون حاليا يرفض الإفراط سواء كان ذلك في بداية إصدار الضمان أو عند طلبه، و بالتالي نجد من شروط الضمانات أن لا يفرط الدائن في عدد الضمانات التي يطلبها من مدينه.

----

(1)Baba Ahmed Mustapha , Introduction à l'assurance crédit et l'exportation .

(2)Legeais (D) , Suretés et Garanties Du Crédit , Librairie de droit et de jurisprudence , Paris 1996 .

6 – 2 - النصوص المتعلقة بالضمانات و الضمانات المضادة:

6 – 2 – 1 - نصوص الضمانات:

أي عملية تجارية لا بد أن تحتوي على بنود يتفق عليها الأطراف و التي تقيدهم، لأن نصوص الضمانات لها أهمية كبيرة بالنسبة للبنوك الضامنة و لزبائنها، لذلك يجب وضعها مع الحذر الشديد، تفاديا للترجمة الخاطئة لها.

و قد أخذت البنوك الجزائرية بعين الاعتبار هذه الأهمية، و عليه وضعت نموذجا لهذه النصوص يشمل ما يلي:

- يحدد مبلغ الالتزام الذي يجب أن يكتب بالأحرف و الأرقام في العقد .
- تحدد المعلومات اللازمة المتعلقة بالمستفيد و الآمر و توضيحها .
- تاريخ التنفيذ هو تاريخ سريان عقد الضمان، شروط رفع اليد...إلخ.
- التعهد و واجبات كل طرف.
- التزام البنك، أي طبيعة الضمان (أول طلب...).

6 – 2 – 2 - نصوص الضمانات المضادة:

إن القانون الجزائري يعتبر الضمانات المضادة المباشرة ممنوعة ، و لا يمكن لأي بنك وضع ضمانات قبل الحصول على حماية من طرف البنوك الأجنبية من خلال الضمانات المضادة، و ذلك تجنبا لمختلف النزاعات التي يمكن أن تنشأ بين الدول.

لذلك وضعت البنوك الجزائرية نموذجا عن نصوص الضمانات المضادة:

- مرجع العقد المتعلق بالضمانات المضادة.
- مبلغ الحوالة التي وضعها الآمر في حسابه لدى البنك الضامن المضاد، لإصدار التعهد بالضمان.
- موضوع الضمان.
- شروط وضع الضمان حيز التنفيذ.
- شروط تخفيض مبلغ الضمان الذي يمكن أن يحدث عند تنفيذ جزء من الصفقة.
- مدة الالتزام: تاريخ صلاحية الضمان المضاد.
- قانون العقوبات في حالة تأخر تنفيذ العقد.

- القانون المطبق و القضاء المختص في ذلك.

نظرا لأهمية نصوص الضمانات المضادة في تسوية الاختلاف بين الدول في الأنظمة و القوانين تفرض البنوك الجزائرية على متعامليها الأجانب الإطلاع على نصوص الضمانات المضادة الموضوعة من طرفها، حيث يجب أن تتناسب مع نوع الإصدار.

للبنك الجزائري الحق في رفض نصوص الضمانات التي تسلمها من مراسليها الأجانب، و التي يحكم عليها أنها غير ملائمة، في هذه الحالة يعلم المتعامل الأجنبي ليعيد النظر فيها، و هذه الضمانات تبقى موقوفة (لا تصدر) حتى يتم تعدياها.(1)

يستقبل البنك يوميا العديد من نصوص الضمانات المضادة من متعامليه الأجانب، و الذين يعتبرون على مستوى عالي، مما لا يخلق مشكلا، لأن العلاقات المالية بينهما تسوى بسهولة، هذا سوف يولد حتما نوعا من الثقة في التعامل.

لكن قد يحدث في بعض الأحيان أن يكون طلب إصدار من طرف بنك أجنبي غير معروف على الساحة الدولية، و هذا قد يخلق نوعا من التردد نظرا لغياب التعامل المسبق بين البنكين، فتقوم مصلحة العلاقات الدولية بالاستعلام حول المتعامل الأجنبي الجديد، و الذي له تعامل ضيق مع مصلحة الضمانات الدولية.

6 – 2 – 3 - المعلومات المشتركة (2) Les mention communes:

هناك البنود فهي مهمة الذكر في كل من نصوص الضمانات و الضمانات المضادة من تحديد الأطراف ، الموضوع ، تحديد المبلغ و المدة و شروط دخول الضمان حيز التنفيذ و القانون المطبق لهده الضمانات . (أنظر الملحق ص رقم) .

----

(1)Baba Ahmed Mustapha , Introduction à l’assurance crédit et l’exportation .
(2)Legeais (D) , Suretés et Garanties Du Crédit , Librairie de droit et de jurisprudence , Paris 1996

ثانيا : طرق سير الضمانات

قصد توحيد العمل بالضمانات البنكية، تم الاتفاق على طريقة تسيير الضمانات انطلاقا من تاريخ إصدارها إلى غاية طلبها من طرف المستفيد أو انتهاء الغرض الذي وضعت لأجله.

كما يمكن لأطراف عقد الضمان تعديلها وفقا لمتطلبات العمل.

1 - تسيير الضمانات البنكية الدولية

1-1 - تحرير الطلب.

يتم تحرير الطلب من طرف البنك الضامن، و هذا بعد استلامه للضمان المضاد و ذلك بإرسال الآمر أو المصدر للوثائق و تقديمها للبنك و تتمثل في:

- وثيقة المتعهد (L'engagement) أي أن الآمر يعطي الحق لبنكه لقطع مبلغ الضمان من حسابه لصالح المستفيد، في حالة طلبه من طرف هذا الأخير.

- صورة مطابقة للعقد التجاري.

- الضمان المطلوب يتضمن هذه المعطيات:

* نوع الضمان.

* تاريخ صلاحية الضمان.

* المستفيد من الضمان.

- طلب ضمان من شركة التأمين لتغطية خطر الصرف.

1- 2 - تحرير النسخة:

إن تحرير نسخ الضمانات يكون من طرف البنك أي يتم تقديم أوامر للمراسل الأجنبي في إطار الضمان غير المباشر، النسخة الأصلية و الصور يتم تقديمها للزبون حسب أوامره.

---

(1) اقتصاد النقود و البنوك ، محمود محمد شريف ، جامعة الاسكمدرية ، دار المطبوعات الجديدة ن 1970 -1971 .

(2) ادارة البنوك و بورصات الأوراق المالية – بيروت الشركة العربية للنشر و التوزيع 1992 .

1 - 3- عمليات التتبع:

يتم تحديد مدة صلاحية مباشرة *عند انتهاء من وضع الضمان* مع إمكانية تأجيلها لفترة أخرى، حيث يستطيع المستفيد من الضمان أن يطالب تمديد هذه المدة إلى ستة (6) أشهر إضافة إلى مدة عقد الضمان، و التي تسمى بالمدة الإضافية « Prorogation » و شهر آخر من البنك الضامن « Un mois Courrier ».

1- 4 - تكلفة العملية:

أما فيما يتعلق بتكلفة العملية فإن هذه الأخيرة تتعلق بالضمانات التعاقدية الموضوعة في إطار عمليات الاستيراد، فالبنوك الجزائرية تتلقى من البنوك القابلة:

- عمولة الالتزام 1% للسنة أي ¼ (0.25) لثلاثي غير مقسوم أو مبلغ لا يقل عن 35000 دج
- عمولة التسيير تدفع دفعة واحدة بـ:2000 دج.
- ضرائب على البنوك و التأمينات 11 % على مبلغ عمولة الالتزام.
- طابع ضريبي 40 دج.
- تكاليف التلكس، الفاكس و الهاتف.

ففي عمليات التصدير يقوم المصدر بدفـع عمولات لبنكه و أخـرى للبنك الأجنبـي، و هذه العمـولات و المصاريف غير ثابتة مع إمكانية تعديلها و تغييرها في كل وقت تبعا للعوامل الاقتصادية كتقلبات الأسعار.

1- 5 - الاحتياطات المأخوذة من طرف البائع : (1)

- الضمان يجب أن يشمل تعويض كل ما هو عاطل، تصليح السلع المباعة، تغيير السلع.
- شروط استعماله: يجب تحديد المدة و وسائل إعلان المصدر.
- انقضاء الضمان.
- إن الإعفاء من الضمان يكون للعوامل الناشئة من:
  * خطأ في الاستعمال.
  * خطأ في رقابة الآلات و صيانتها، التلف العادي و أخطار العمل.

---

(1)النقود و المصاريف و الائتمان ، مصطفى راشدي شيحة ، الاسكندرية ، دار الجامعة الجديدة 1999 .

1- 6 - رفع و تخفيض مبلغ الضمان:

إن مبلغ الضمان يمكن أن تحل عليه تعديلات في بعض الحالات أو بالارتفاع و هذا يتوقف على عنصر الزمن بطبيعة الحال، و الارتفاع يكون من جراء ارتفاع مبلغ العقد و يكون هذا بموافقة المستفيد.

أما الانخفاض فيكون تدريجيا بتنفيذ التزامات الآمر أو رفع اليد الجزئي مع تقديم الأعمال، و ذلك بطلب من المستفيد.

فمثلا ضمان استرجاع الضمان و ضمان التنفيذ الجيد يمكن التخلي عنه بنسبة 50% عند استلام التمويل.تنتهي صلاحية عقد الضمان عن طريق رفع اليد كليا و إزالة مبلغ الضمان و قد يكون رفع اليد جزئيا فتتقلص بذلك قيمته، و يتم كل هذا باتفاق من أطراف العقد.

فكثيرا ما تقع مشاكل فيما يخص رفع اليد لأن هناك جهل من طرف المتعاملين على أن بعد تاريخ معين يكون الضمان باطل بعده مباشرة.

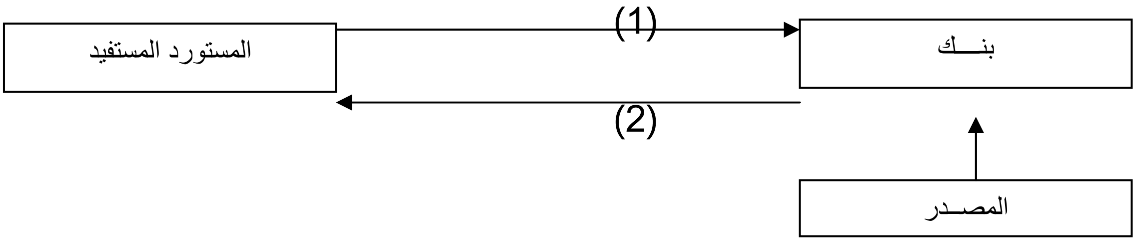
2 - وضع الضمان حيز التنفيذ و الطلب التعسفي:

2- 1 - وضع الضمان حيز التنفيذ:

وضع الضمان حيز التنفيذ هو التزام بالدفع عند أول الطلب من البنوك الضامنة المضادة بدوت أي اعتراض، فالضامن ينفذ التزامه اتجاه المستفيد، بينما الضامن المضاد عليه احترام إمضاءه على المجال الدولي، وبنك الضامن كثيرا ما يتعرض إلى ضغوطات من طرف الزبون من أجل دفع مبلغ الضمان و كذلك على الضامن خلال هذه الفترة إشعار الضامن المضاد بأن الإجراءات المناسبة في عقد الضمان محترمة و هذا يكون كله خلال مدة صلاحية الضمان.

في حالة الالتزام البنكي، يقوم البنك الضامن المضاد بقطع مبلغ الضمان من حساب المصدر، و هذا بعد تقديم وثيقة من المستفيد(المستورد) تبين بأن العقد لم ينفذ جيدا.

و ما يمكن استنتاجه أن حالات التنفيذ يكون سببها إما عدم وضوح تحرير نص اتفاقية الضمان أو عدم التنفيذ الجيد و الكامل من طرف المصدر لالتزاماته.



المخطط رقم 03 : وضع الضمان المباشر حيز التنفيذ.

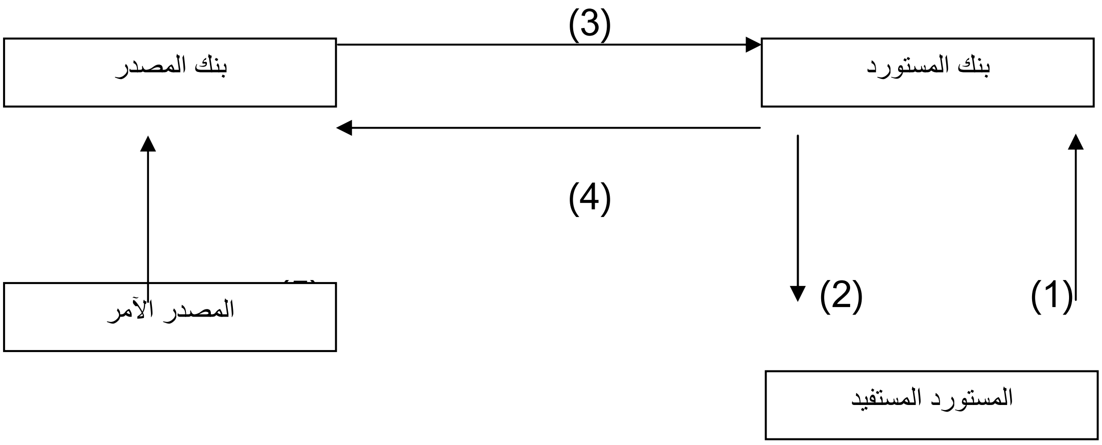
Source : Vincenzo Bona ,1992 ;OP-CIT, p : 532.

1) طلب العمل بالضمان.

2) الدفع.

3) السحب من حساب المصدر.

أما الشكل التالي يوضح كيفية وضع الضمان غير المباشر حيز التنفيذ.



المخطط رقم 04 : إدخال الضمان غير المباشر حيز التنفيذ

Source : Ibid, p : 532

1) طلب العمل بالضمان.

2) الدفع.

3)المطالبة باستعادة الضمان.

4) التعويض.

5)السحب من حساب المصدر.

2- 2 - وجهة نظر الأطراف في وضع الضمان حيز التنفيذ:

2 – 2 – 1 - رأي المستفيد:

إن عملية وضع الضمان حيز التنفيذ تعتبر لصالح المستفيد، حيث تعود عليه بالنفع، إذ يحصل على مبلغ الضمان لأول طلب، و هذا الحق تمنحه له الضمانات المستقلة لأول طلب.

و يكون هذا الطلب مبررا إذا لم يقدم بأداء واجباته التعاقدية و رفض المستفيد(المستورد) تمديد أجل العقد. كما يمكن أن يكون بدون مبرر، و هذه الحالة استثنائية في الواقع.

2 – 2 – 2 - رأي الآمر:

نجد أن رد فعل الآمر اتجاه وضع الضمان حيز التنفيذ، يمكن أن يكون: (1)

أ/ في الحالة الأولى: يعترف الآمر بعجزه عن إتمام واجباته التعاقدية، في حين يرفض المستفيد أي حل ودي أو اتفاق و هذا لأجل حصوله على مبلغ الضمان، و عليه فإن الآمر لا يحق له الاعتراض عن الدفع وعن جعل حسابه مدينا.

ب/ في الحالة الثانية: يعتبر الآمر أن طلب الضمان من طرف المستورد قد تم بشكل تعسفي، لأنه(المصدر) قد أدى واجباته التعاقدية على أحسن وجه، و عليه يعترض طلب دفع مبلغ الضمان، و هنا يكمن التناقض إذ أن المصدر هو من طلب إصدار الضمان، و هو مدرك لجميع مسؤولياته اتجاه المستورد، الذي أبدى تعسفا في استعماله لهذا الضمان.

2 – 2 – 3 - رأي البنك الضامن المضاد:

في حالة اعتراف المصدر بعجزه، و قبول وضع الضمان حيز التنفيذ(دفع المبلغ)، يقوم بنكه (الضامن المضاد) بدفع الضمان إلى البنك الضامن، و الذي بدوره يدفعه إلى المستورد.

----

(1)Enquéte sur le commerce et la navigation de m’Algerie K Alger Bastide .

أما في حالة معارضة الآمر عملية دفع الضمان، يجد الضامن المضاد نفسه أمام وضعية حرجة لأنه قد وقع على تعهد رئيسي و لأول طلب، و عليه سوف يتعرض للضغط من طرف البنك الضامن لإتمام عملية دفع مبلغ الضمان هذا الأخير، و نظرا لإلزامية تعهده و لأجل حفظ التعاملات بينه و بين البنوك و زبائنها عليها أن تخدم مصلحتهم قبل كل شيء، إذا قد يقوم الضامن المضاد في بعض الأحيان برفض أو تأخير عملية دفع مبلغ الضمان.

2 – 3 - الاحتيال و التعسف في وضع الضمان حيز التنفيذ:

إن الضمانات البنكية الدولية تكون سارية المفعول كضمانات لأول طلب، إذ يستطيع المستفيد منها الحصول على قيمتها، بمجرد طلب ذلك من بنكه الضامن، لهذه الفعالية أعتمد عليها الكثيرون من استغلال هذا المبدأ لخدمة مصالحهم الخاصة، و يظهر ذلك من خلال العديد من النزاعات القائمة بين المستورد و المصدر سبب قيام هذا الأخير بوضع الضمان حيز التنفيذ دون مبرر.

و يمكن تعريف الطلب التعسفي للضمان على أنه طلب المستفيد من بنكه دفع قيمة الضمان، مع العلم بأن الآمر قد قام بواجباته التعاقدية حسب ما تم الاتفاق عليه في نصوص القيد التجاري.

حيث يمكن أن يظهر الطلب التعسفي للضمان في أشكال مختلفة منها:

أ/ الحالات المختلفة للطلب التعسفي:

- قيام الآمر بانجاز واجباته التعاقدية، إلا أن المستفيد يضع الضمان حيز التنفيذ، و في بعض الأحيان يكون هذا الطلب بعد مرور وقت طويل على انتهاء صلاحية العقد التجاري.

- توتر العلاقات السياسية بين بلادي المستفيد و الآمر، و إصرار هذا الأخير على إكمال الصفقة موضوع العقد.

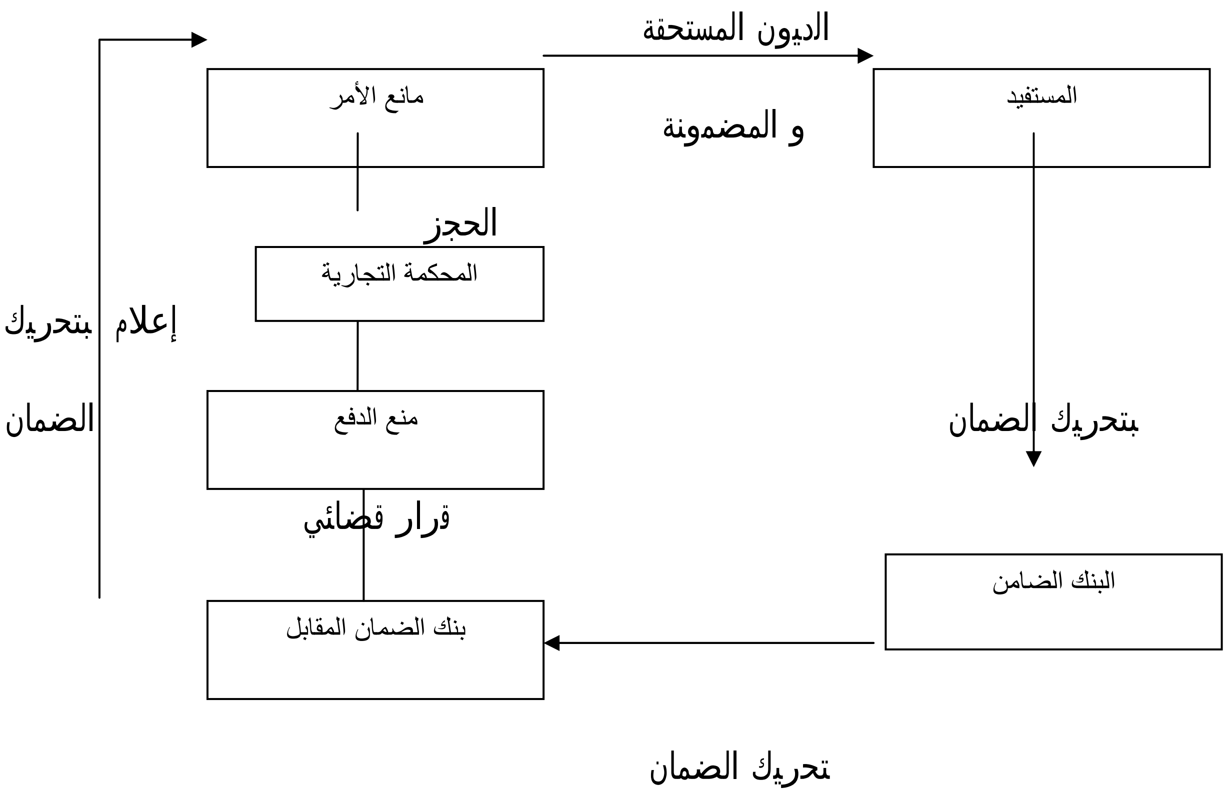
----

(1)CChristian Guvalda K jean Stoufflet K Droit Bancaire K Libraire de la cour de cassation .

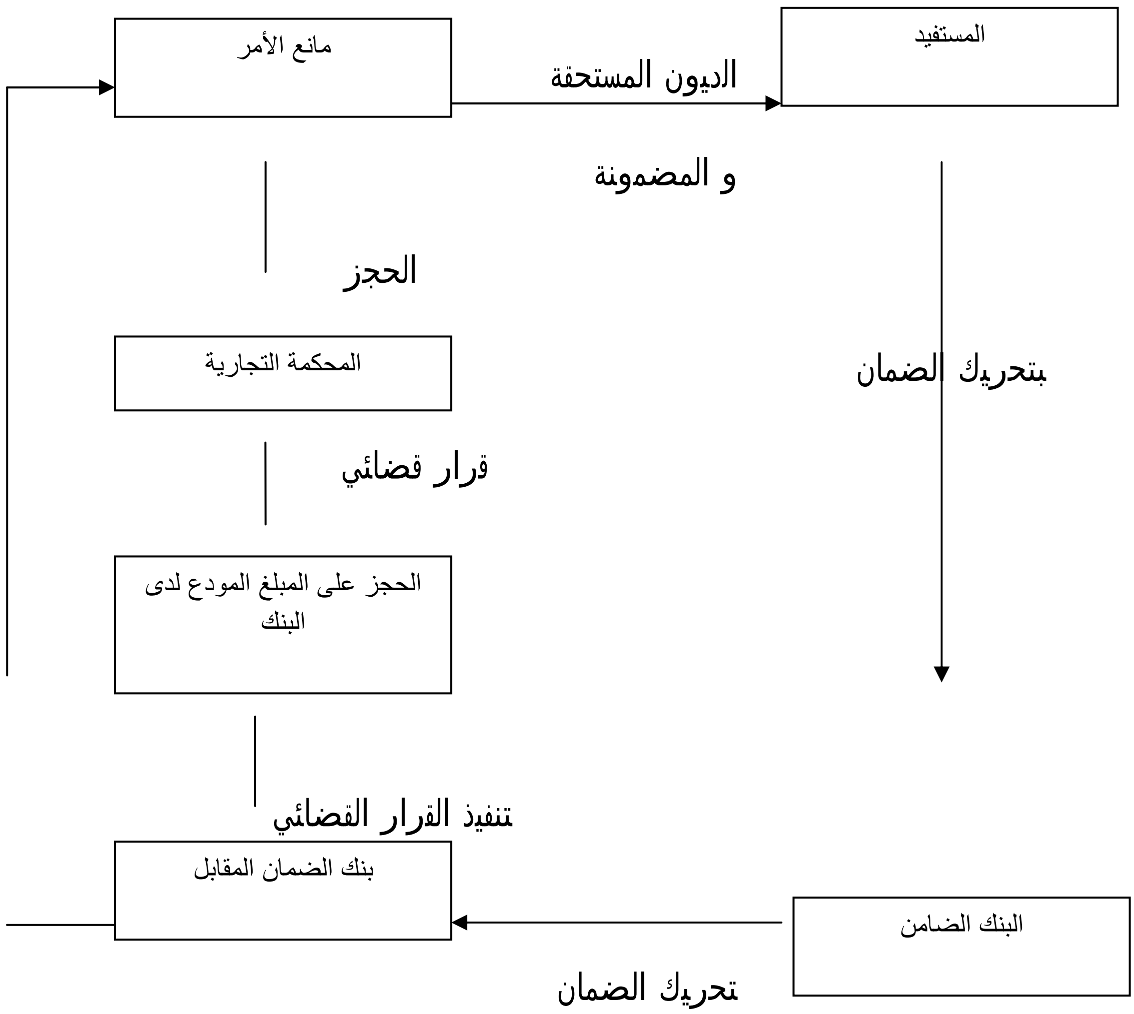
و هناك حالات أخرى للطلبات التعسفية للضمان لا يمكن حصرها، في كل هذه الحالات يقوم الآمر بالإجراءات التالية ليمنع بنكه الضامن من دفع مبلغ الضمان.

ب/ الإجراءات المستعجلة و الحجز القضائي:

فب حالة الإجراء المستعجل يأتي مباشرة إشعار الآمر من طرف بنكه بأن المستفيد قد وضع الضمان حيز التنفيذ، بالتالي يلجأ الآمر إلى الحجز القضائي و الإجراء المستعجل ليمنع الضمان المضاد من الدفع لأي مبلغ، و على العموم فإن الإجراء المستعجل يقصد به أمر الضامن المضاد بتجميد أموال الآمر في صناديقه(أي الضامن المضاد)، حتى يتم رفع هذا الإجراء، و عليه من غير الممكن تحويل الأموال لحساب المستفيد، و نفس الشيء فيما يتعلق بالحجز القضائي. و فيما يلي شكل الإجراء المستعجل و الحجز القضائي.



المخطط رقم 05 : الإجراء المستعجل.



المخطط رقم 06 : الحجز القضائي

3 - العلاقة بين مختلف أطراف الضمان :

قبل التطرق إلى دراسة العلاقة بين مختلف أطراف الضمان، تجدر الإشارة إلى عدم وجود علاقة بين كل من الآمر(المصدر) و البنك الضامن، و كذلك بين المستفيد(المستورد) و البنك الضامن المضاد.

3 – 1 - العلاقة بين الآمر(المصدر) و البنك الضامن المضاد:

بغض النظر عن التعاملات التجارية العادية التي تنشأ بين المصدر و بنكه، هناك علاقة تنشأ بينهما في إطار الضمانات البنكية الدولية، إذ يقوم الآمر(المصدر) بوضع مبلغ مالي في رصيده لدى بنكه الضامن المضاد، ليتمكن هذا الأخير من إصدار ضمان لصالحه اتجاه المستورد، شرط أن يحترم المصدر واجباته التعاقدية و أن يؤديها على أتم وجه و في الوقت المتفق عليه.

و في كثير من الأحيان، يكون بنك الضامن المضاد مجبرا على دفع مبلغ الضمان للمستفيد، إذا لم يقم المصدر(الآمر) بأداء التزاماته، و عليه قبل أن يصدر البنك و البنك الضامن المضاد الضمان لصالح المصدر، يجب أم يتأكد من قدرته المالية، و أن يطلب منه طلب فتح الضمان بتسريع بجعل حسابه مدينا.

و رغم التعامل المستمر بيت المصدر و بنكه إلا أنه لا يجوز لهذا الأخير رفض دفع مبلغ الضمان للبنك الضامن في حالة طلبه من طرف المستورد(المستفيد)، لأنه مبدأ من مبادئ الضمانات أنهل لأول طلب.

3 – 2 - العلاقة بين البنك الضامن و الضامن المضاد:

تعد طريقة إصدار الضامن من غير المباشر الأكثر انتشارا في مجال المعاملات الدولية، إذ يقوم البنك الضامن بإصدار الضمان و إرساله بنفسه، و ذلك بعد تلقيه ضمانا مضادا من طرف البنك الأجنبي، عن طريق التلكس أو السويفت، إذ كلا البنكان يخدم مصلحته و مصلحة زبونه بالدرجة الأولى، فالبنك الضامن يصدر الضمان لصالح زبونه(المستورد)، أما البنك الضامن المضاد يصدر الضمان لصالح البنك الضامن.

و خلال مدة صلاحية الضمان يعمل كل بنك على إعلام البنك الآخر بكل معلومة من شأنها أن تؤثر على الاتفاق بين زبونيهما (المستورد و المصدر).

---

(1) Christian Guvalda, Jean Stoufflet , Droit bancaire. Librairie de la cour de cassation

كما يكون البنك الضامن ملزما بإعلام الضمان المضاد بعد قيامه بمراجعة طلب دفع مبلغ الضمان آخذا بعين الاعتبار:

- علاقات الأعمال التي تربط بينهما.

- تمكين بنك الضامن المضاد من تحذير المصدر، إذ هذا الأخير تظلما اتجاه عملية الدفع، أو يبحث عن حل ودي مع المستفيد.

3 – 3 - العلاقة بين البنك الضامن و المستفيد:

يسمى بنك المستفيد بالبنك الضامن، إذ يعمل لحساب زبونه و الذي يدعى المستفيد(المستورد)، و ذلك من خلال تعهده بدفع الضمان و لأول طلب في حالة ما إذا أخل المصدر(الآمر) بالتزاماته المنصوص عليها في العقد.

و رغم أن البنك الضامن يعمل على خدمة مصلحة زبونه (المستورد) إلا أنه عليه التأكد من توفر شروط طلب دفع مبلغ الضمان، و التي نذكر منها:

- أن عملية وضع الضمان حيز التنفيذ قد تمت أثناء سريان مدة الضمان.

- أن طلب الدفع يكون مرفقا بوثائق خاصة بعقد الضمان.

- أن لا يتعدى المبلغ المطلوب قيمة الضمان في تاريخ وضعه حيز التنفيذ (أي الأخذ بعين الاعتبار كل التخفيضات). إذ يقوم البنك الضامن بمراجعة ملف طلب الضمان في مدة تتراوح بين يوم إلى ثلاثة أيام.

4 - أنواع الضمانات البنكية و القوانين المنظمة لها

مع زيادة المعاملات الدولية بين مختلف الدول، ازدادت الحاجة إلى ضمانات دولية، لتوفير الثقة بين المتعاملين، و لهذا تعددت أنواعها و اختلفت، حيث وضعت ضمانات لصالح جميع الأطراف: المصدر، المستورد و الوسطاء. و كل نوع من هذه الضمانات يخدم مصلحة الجهة التي وضع لأجلها. و لضمان التنظيم الجيد لهذه الأنواع المتعددة و المختلفة من الضمانات قد سن المشرع قوانين تضمن السير الحسن لها.

4 – 1 - الضمانات التي تخدم المشتري(المستورد):

4 – 1 – 1 - ضمان المناقصة (1) Garantie de Soumission

يقوم بنك المستفيد من الضمان بتعهد المضاد بطلب من زبونه اتجاه مقدم العرض ، إذ يتلقى عروضا متعددة لمقاولين من مختلف البلدان، و الذين ينتظرون الرد على عروضهم بعد أن قد قدموا للمستفيد دفتر الأعباء.

يختار المستفيد من بين العروض مناقص و الذي يتعهد بالتسيير الحسن للأعمال، و منه فالمستورد(الذي يمثل المعلن عن المناقصة هو المستفيد من الضمان) باستطاعته تعويض خسارته في حالة ما إذا أخل أحد المناقصين بواجباته، كأن ينسحب من المناقصة في مدة اختيار الملفات أو في حالة ما إذا أرست عليه(وقع عليه الخيار)، و يرفض أن يوقع العقد التجاري، أو أن يوافق على باقي الضمانات كضمان حسن التنفيذ أو غيرها. و يكون هذا الضمان قابلا للتنفيذ ابتداء من يوم فتح العروض المقدمة و يبقى ساري المفعول إلى غاية ستة (6) أشهر بعد يوم الفتح.بعد انتهاء مدة الاختيار، و بالتالي اختيار أحد العروض المقدمة وجب على صاحب العرض المختار أن يوفي بالتزاماته المتعلقة بإقامة الضمانات الأخرى و إمضاء العقد التجاري.

أما أصحاب العروض الأخرى المقدمة و التي لم يتم اختيارها، فإن ضمان المناقصة المقدم من طرفهم يكون صالحا للتنفيذ بعد المدة المذكورة أعلاه (ستة أشهر بعد فتح العرض).

و في الأخير فإن مبلغ الضمان يتراوح من 1 إلى 15% من مبلغ العرض.

4 – 1 – 2 - ضمان استرجاع التسبيق*(1)* Garantie de restitution d’avance.

في هذه الحالة يقوم المستورد بتقديم مبلغ مالي إلى المصدر كتسبيق، يقتطعه هذا الأخير من قيمة الخدمة أو البضاعة فيما بعد، و عليه يوضع ضمان استرجاع التسبيق، الذي يتراوح مبلغه عموما ما بين 5 إلى 15%

من مبلغ العقد التجاري، إذ تغطي نسبته مبلغ التسبيق، لكن يجب أن لا تتجاوز قيمة الضمان 15 % من مبلغ العقد التجاري، على أن موافقة بنك الجزائر إجبارية.

----

(1)Legeais (D), Suretés et garanties du crédit, Librairie générale de droit et de jurisprudence, Paris,1996

و عموما ضمان استرجاع التسبيق موجه لتعويض كل أو جزء من التسبيق المقدم من طرف المستفيد قبل الإرسال أو قبل بدأ الأشغال في حالة ما إذا أخل المصدر بالتزاماته و لم يحترم ما جاء في بنود العقد التجاري الذي وقعه. إن مبلغ الضمان يؤخذ من حساب الآمر (المصدر) في حالة ما إذا وضع حيز التنفيذ

(La mis jeu de garantie)، لهذا نجد أن مبلغ الضمان و اسم بنك الآمر (البنك الضامن المضاد) يكونان محرران في عقد الضمان، و مبلغ استرجاع التسبيق يتناقص تدريجيا بحسب درجة تنفيذ الالتزامات التعاقدية التي يعطيها.

4 – 1 – 3 - ضمان حسن التنفيذ أو حسن الختام (1) Garantie de bonne exécution

لكل العقد التجاري لا بد أن ينتهي و يكون من طـرف المـورد واجب عليه، لذا وضع ضمان حسن التنفيذ أو حسن الختام يهدف أساسا إلى تعويض المستورد بمبلغ محدد مسبقا إذا لم هذا الأخير بما تقدم به المصدر (سلعة أو خدمة).

و في حالة ما إذا تأخر المصدر بالتزاماته التعاقدية بما يتعلق بنوعية السلع أو جودة و دقة الخدمة المقدمة، كان بإمكان المستورد أن يتوجه إلى البنك الضامن مطالبا بجزء أو بكل مبلغ الضمان على أن لا يتجاوز طلبه مبلغ الضمان، و يبدأ العمل بهذا الضمان ابتداء من تاريخ إصداره كما يبقى صالحا إلى غاية تاريخ الإلغاء الذي يجب تحديده في الوقت الذي يرسل فيه هذا الضمان، و يمكن لهذا التاريخ أن يتغير و أن يلغي الضمان قبل موعده في حالة ما إذا تم الإمضاء على المحضر من طرف أطراف التعاقد (المصدر و المستورد).

يجب الإشارة إلى أن ضمان حسن التنفيذ يخفض بـ:50% عند الاستلام المؤقت للأشغال و الخدمات، أما 50% المتبقية عند الاستلام النهائي لها.

و هذا الضمان غالبا ما يتبع ضمان المناقصة، فبعد إلغاء هذا الأخير و ذلك بعد فتح العروض المقدمة يتم الإمضاء على عقد ضمان التنفيذ.

----

(1)المادة رقم:91-12، 14 أوت 1991

4 – 1 – 4 - ضمان الإمساك بالضمان Garantie de retenue de garantie :

يعتبر آخر الضمانات حيث يضمن للمستورد الاحتفاظ بالضمان إلى غاية التأكد من حسن تنفيذ المشروع، مثلا لمدة معينة تقدر عادة بسنة أو سنتين، و هذا راجع إلى أن الحكم على حسن التنفيذ يستوجب مدة للتأكد منه. في حالة العكس للمستفيد الحق في تعويض و لو جزء من خسارته، إذ لا يمكن أن يتجاوز مبلغ ضمان الإمساك بالضمان يدخل حيز التنفيذ ليضمن للمستورد تعويضه في حالة إخلال المصدر ببنود العقد التجاري المبرم.(1)

4 – 1 – 5 - ضمان الأضرار المشتركة Garantie avaries communes:

قد يكون النقل البحري في بعض الحالات، مصدر الأخطار لبعض المنتجات، على سبيل المثال تلك الموجهة للاستهلاك. إلا أنه يصعب تحميل مسؤولية الأضرار مباشرة على صاحب السفينة، لأنه يمكن أن يكون مصدرها المصدر الأجنبي.

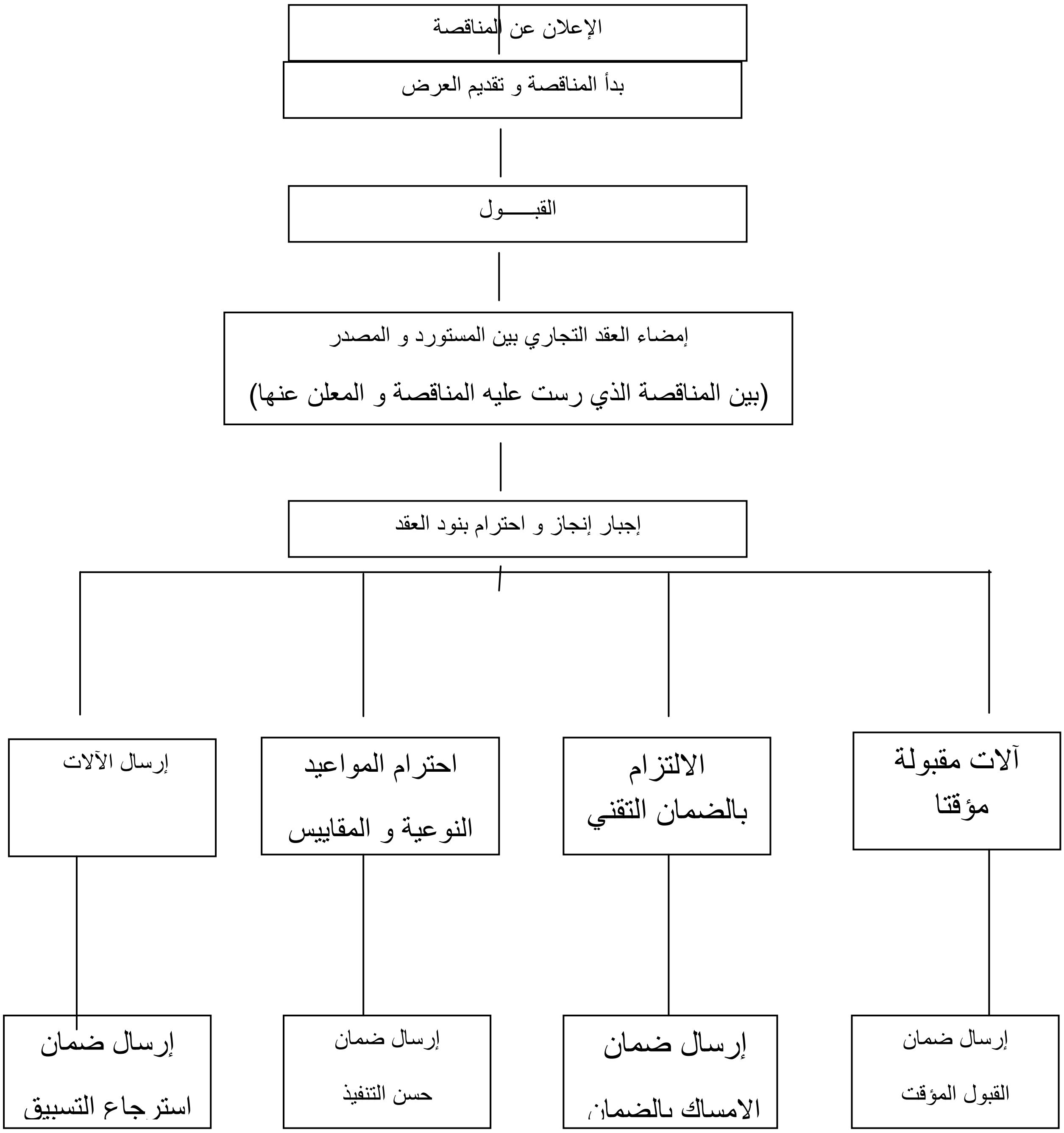
في الحالة العامة، يتم توقيف السفينة بأمر قضائي على مستوى الميناء و ذلك قصد تحديد الجهة المسؤولة، و هذه الحالة تعتبر محرجة لصاحب السفينة لأنه تحمله تكاليف باهظة بسبب التأخر في التسليم. و حينما يقدم صاحب السفينة هذا الضمان يمكنه أن يتحرر من هذا العائق، و بإمكانه عندئذ أن يغادر الميناء بعد تفريغ البضاعة.

هذا النوع من الضمانات يصبح ساري المفعول من تاريخ إصداره حتى تاريخ الحكم النهائي، تتحدد قيمته من طرف خبير بالنظر إلى الخسائر المحتملة.

يمكن الإشارة إلى أن هذا النوع من الضمانات مستنديه بسبب أن وضعها حيز التنفيذ متوقف على تسليم المستفيد صورة الحكم من المحكمة المختصة.

---

(1)Guyonar André et Etienne Moin, commerce international, deuxième édition,1992, p : 200(1)



المخطط رقم 07 : الضمانات البنكية التي تخدم المستورد.

4 – 2 - الضمانات التي تخدم المصدر:

4 – 2 – 1 - ضمان الدفع Garantie de payement:

في بعض الحالات يطلب المصدر من المستورد تأجيل دفع مبلغ الصفقة أو الخدمة لوقت لاحق أو بأقساط منتظمة.

و مهما كان الاعتماد المستندي يعتبر من وسائل الدفع الدولية الأكثر أمانا، إلا أن المصدر يفضل اللجوء إلى وسائل دفع أخرى، هذه الوضعية يمكن أن تظهر لأول الأمر غير معقولة، لكن يمكن تبريرها بالنظر إلى مساوئ الاعتماد المستندي منها:

- الارتفاع في التكلفة تؤدي إلى الحد من الربح الإجمالي.
- التعطل في وصول المستندات مما يؤخر عملية الدفع.
- التأخر في وصول الإشعار بفتح الاعتماد المستندي، مما يعطل وصول البضاعة.

في هذه الحالات يطلب المصدر من المستورد ضمان الدفع لتفادي عجز هذا الأخير عن التسديد، وهذا الضمان يكون بتعهد بنك المستورد بتسديد قيمة الصفقة في تاريخ استحقاقها، في حالة عجز زبونه عن ذلك، و يبقى ساري المفعول إلى غاية التأكد من تسديد مبلغ البضاعة أو الخدمة، أما قيمة ضمان الدفع تغطي مبلغ الصفقة ككل.

و لوضع ضمان الدفع حيز التنفيذ يجب على المصدر تقديم وثائق يبين فيها عجز المستورد عن الدفع، هذا من جهة و من جهة أخرى يقدم وثائق أخرى تبين أنه قام بأداء جميع واجباته التعاقدية على أكمل وجه و التي تعهد بها للمستورد، و هذا فإن هذا النوع هي ضمانات تعاقدية.

4 – 2 – 2 - رسالة القرض (1) Stand By:

يستعمل هذا النوع غالبا في البلدان الانجلوسكسونية (البلدان المتحدثة باللغة الانجليزية) و كذلك في بلدان الشرق الأوسط، و تعود نشأتها إلى سنة 1936م.

و يعني بكلمة Stand by هو Les notions d’assistance de réserve et d’apport évoque. تجمع رسالة القرض « Stand by » ما بين الخصائص المميزة للضمانات البنكية لأول طلب و خصائص الاعتماد المستندي، إذ أنها التزام غير رجعي، حيث يقوم البنك بدفع مبلغ معين بعد إظهار مستندات مطابقة للقرض المأخوذ، و الخاضعة للقوانين RUU.

---

(1)Marlin (C) , Delierneux (M). Les garanties bancaires autonomes, Bruylant, Bruxelles. 1992

يستعمل هذا النوع من الضمانات من طرف المدين(المستورد)، إذ أنها تضمن خطر عدم الدفع، و مدة حياة هذه الرسالة لا تتجاوز ثلاثة(3) أشهر من تاريخ إصدارها، حيث تتصف بمزايا متعددة(السهولة و المرونة)، إذ أنه لا يجب أن تقدم المستندات المثبتة للصفقة إلى البنك للحصول على المبلغ مما يخفض تكلفتها حيث لا توجد أتعاب تدفع للبنك.

تتميز رسالة القرض Stand by من تسهيلات و سرعة في التنفيذ لهذا تغزو أغلب التعاملات بصفة مستمرة و متكررة في البلدان المتقدمة. كما ، في حين يبقى الاعتماد المستندي (الكلاسيكي) يستعمل في العمليات الكبيرة للزبائن الغير معروفين (جدد) للعمليات المقامة مع البلدان ذات أخطار طبيعية كالزلازل أو أخطار سياسية.

4 – 2 – 4 - الضمانات التي تخدم الوسطاء:

يمكن أن تظهر في العقد التجاري أطراف أخرى ، ويكون تدخلهم في بعض الأحيان ضروري لانجاز الصفقة المتفق عليها مثل: إدارة الجمارك، البنوك، مسؤول السفينة، نقل البضاعة.

1.ضمان القبول المؤقت Garantie d'admission temporaire:

يستعمل هذا النوع من الضمان في حالة الاستيراد المؤقت لآلات أو معدات يعاد تصديرها بعد مدة لغرض القيام بمعارض دولية على سبيل المثال.

و عموما فإن عملية الاستيراد تخضع لدفع حقوق و رسوم جمركية، و المستفيد من هذا النظام (قبول مؤقت) يستفيد من عدم دفع هذه الحقوق إذا تعهد بإعادة تصديرها عند نهاية العمل بها.

لهذا تلتزم إدارة الجمارك المستورد بتقديم ضمان القبول المؤقت، ففي حالة ما إذا بيعت هذه المعدات من طرف المستورد، ولم يعد تصديرها فإن على هذا الأخير أن يدفع الرسوم أو الحقوق الجمركية الخاصة بالمواد المستوردة. هذا الضمان مبلغه يعادل قيمة الحقوق و الرسوم الجمركية المفروضة، و رسالة هذا الضمان ليست وثيقة بنكية بل هي وثيقة مقدمة من طرف مصلحة الجمارك، و يستعملها البنك لضمان زبائنه و هي D 48 و D 18 . مدة سريان هذا الضمان وقت دخول المعدات المستوردة و ينتهي بإعادة تصديرها إلى بلدها الأصلي.

----

(1) محاضرات في اقتصاد البنوك ، د . شاكر القزويني ، ديوان المطبوعات الجامعية 1992

2. ضمان غياب سند الشحن Garantie pour connaissement manquant:

في هذه الحالة يكون قد تم الاتفاق في إطار عملية الاستيراد على نقل البضاعة بحرا، و يحدث أنه قد تصل البضاعة إلى مكانها قبل الوثائق المتعلقة بها.

يبقى هذا الضمان ساري المفعول حتى تقديم سند الشحن، كما يتضمن مبلغ هذا الضمان قيمة سلعة مضافا إليها التكاليف الأخرى المحددة من طرف صاحب السفينة (الناقل).

الضمانات خصائصه	ضمان المناقصة	ضمان استرجاع التسبيق	ضمان حسن التنفيذ	ضمان التمسك بالضمان	ضمان القبول المؤقت
موضوعه	التزام بدفع مبلغ مالي للمستورد في حالة ما إذا الشخص الطبيعي المعنوي المختار أو المسؤول لم يستطيع الوفاء بالتزاماته	التزام بإعادة دفع مبلغ التسبيق للمستورد إذا لم ينفذ ما جاء في العقد المبرم	التزام بدفع مبلغ معين في حالة التنفيذ الحسن لبنود العقد(الصفقة) أو أخلال المورد بالتزاماته (حالة نقص مثلا)	التعهد بدفع مبلغ معين للمستورد في حالة ما إذا رأى أن البضاعة أو الخدمة المقدمة يجب لها مدة معينة حتى يقرر ما إذا كانت مطابقة لنصوص العقد أم لا.	التزام بدفع مبلغ مالي للخزينة لإصلاح الخلل الناجم في مداخيل الصادرات و الواردات.
نسبته	1 إلى 5% من مبلغ التسبيق.	100% من مبلغ التسبيق.	5 إلى 15 % من مبلغ العقد.	5 % من مبلغ العقد.	مقدار الرسوم الجمركية في

حالة استيراد.					
منذ دخول البضاعة إلى حدود البلاد إلى غاية خروجها منه.	منذ الإرسال أو الاستلام المؤقت إلى غاية سنة أو سنتين منذ هذا التاريخ.	تدخل حيز العقد إلى غاية الاستقبال المؤقت أو النهائي.	تدخل حيز العقد إلى غاية الإرسال.	منذ الإجابة على العروض المقدمة و اختيارها إلى غاية إمضاء الصفقة	مدة الضمان
الاقتراض للخارج أين تغطية الصرف و خطر عدم التحويل	تحصيل مؤقت	استرجاع المبلغ	استرجاع المبلغ	معدوم	مزاياها على الآمر
البنك المحلي	المستورد	المستورد	المستورد	المستورد	المستفيد من الضمان

الجدول رقم 08 : الضمانات البنكية و خصائصها.

Source : Vincenzo Bona ,1992,OP-CIT, p : 560.

5 - القوانين التشريعية المتعلقة بالضمانات البنكية الدولية:

ان هدف التجارة الخارجية هو سعي الربح و على المنافسة بين مختلف الأطراف لهذا عمات الدول على استعمال الضمانات البنكية ،و بهدف التوفيق بين المصالح المتناقضة لمختلف الأطراف، و ملء بعض الفراغات التشريعية، بذات الهيئات الدولية جهودا كبيرة لوضع قوانين تكون مرجعا للأطراف المتعاقدة.

* القوانين الدولية:

في إطار مخطط التنظيمات الدولية، نميز بين أعمال غرفة التجارة الدواية و لجنة الأمم المتحدة في القانون التجاري الدولي، هدفها الرئيسي وضع قوانين تشريعية و التي تعتبر إطارا مرجعي قانوني للضمانات.

5 – 1 - القوانين الموحدة لغرفة التجارة الدولية المتعلقة بالبنكية:

نظرا لأهمية الضمانات استفادت العديد من المؤسسات من استعمالها ، أرفقتها في جميع عملياتها التجارية الدولية، و كانت الضمانات المستقلة محل اهتمام الجهات القانونية، حيث أصدرت غرفة التجارة الدولية عدة قوانين مختصة بها منها:

- القوانين الموحدة المتعلقة بالضمانات التعاقدية (قواعد 325) في أوت 1978م.
- القوانين الموحدة المتعلقة بالضمانات لأول طلب لسنة 1991م.

أ/ القوانين المتعلقة بالضمانات التعاقدية : (1)

كلفت غرفة التجارة الدولية لإعداد قوانين تنظر مسبقا في طلبات الدفع غير مبرر، لجنة عمل متكونة من (هيئة العمل في التجارة الدولية و تقنيات التطبيق البنكي)، ة.

و قد وصلت هذه الأعمال بنشر أولي لقوانين موحدة لغرفة التجارة متعلقة بالضمانات التعاقدية (المادة 325)، حيث تأخذ بعين الاعتبار صفة استقلالية الضمانات، في حين أنها تؤكد أن النصوص تخص فقط الضمانات المستندية، حيث تنص على أن جميع طلبات دفع مبلغ الضمان يجب أن ترفق بقرار قضائي، أي بعد صدور حكم من المحكمة، أو بموافقة كتابية من المصدر الذي قبل دفع مبلغ الضمان للمستورد، إلا أن هذه المادة لم تستطع الرد على انشغالات الأطراف أو التوفيق بينهم.

----

(1) Gilgug (C), Garanties internationales, pensez-y dès la négociation du contrat. Le moci. N°1524, 13/12/2001

ب/ القوانين الموحدة المتعلقة بضمانات لأول طلب:

وضعت سنة 1991م المواد 458 لغرفة التجارة الدولية حديثا ، و تعرف تحت اسم (RUGD) Relatives aux garanties sur demande Règles et usances.

و هي تتميز بالسهولة و القابلية في جميع التعاملات خاصة بالنسبة للمستوردين، وهي أكثر توازنا من سابقتها (325)، لكن لتكون يتابع تطبيقها من طرف غرفة التجارة الدولية، وقد صادق عليها مجلس رؤساء غرفة التجارة الدولية في 1991/11/13م و جددوا مصادقتهم النهائية في 1996/12/03م.

تعكس قوانين هذه المادة (458) التطبيق الدولي للضمانات لأول طلب، كما تحفظ جميع أطراف العقد من الاستعمال الجزافي للضمانات، و تقدم حلا عادلا لمختلف النزاعات بين الأطراف.

بالرغم من نشر المادة 458 إلا أن المادة 325 بقيت سارية المفعول، لكن حددت أهدافها بالبحث في الالتزامات الأخرى المستقلة عن العقد الأساسي، و تنظيم العمل بالضمانات لتجنب الدعوات التعسفية.

حددت غرفة التجارة الدولية مجال تطبيق قوانين (RUGD) بمتابعة التزامات الضامن المضاد بدفع مبلغ الضمان، بعد تقديم طلب كتابي من المستفيد أو أي وثيقة أخرى محددة مسبقا، و هذا بدون النظر في شروط إثبات عجز الآمر (المصدر) عن القيام بالتزاماته.

تتضمن RUGD الصادرة من غرفة التجارة الدولية 28 مادة، قسمت إلى 06 فروع أساسية:

- مجال تطبيق القوانين. (1)
- الأحكام العامة المتعلقة بطبيعة المتعهد.
- تحديد مسؤوليات و التزامات الضامن و الضامن المضاد.
- دراسة طلبات الدفع ومدة سريان الضمان.
- نصوص متعلقة بانتهاء المدة المحددة في عقد الضمان.
- القانون المطبق و المحاكم المختصة في النزاعات الدولية.

رغم تأكيد RUGD على صفة استقلالية الضمانات و الضمانات المضادة، لكن تلزم المستفيد بتقديم تبرير لطلب الدفع الضمان المقدم من طرفه، إذ "على المستفيد أن يعرف أن الضمان ليس شيكا على بياض" و لقبض مبلغه يجب عليه تقديم إثبات كتابي عن عجز المصدر تقوم RUGD بتقديم تفصيل عن حياة الضمان، متى يكون ساري المفعول، قابل للتحويل، كيفية تمديد الضمان...

---

(1)Bernard et Colli , Ibid.

قد تترك غرفة التجارة الدولية، في بعض الأحيان للأطراف حرية الاتفاق على وضع نصوص الضمانات، لكن هذه الوضعية لا تستعمل في بعض الدول، مثلا في الجزائر لأن قوانينها تفرض نماذج عن الضمانات و الضمانات المضادة.

" يصاغ الضمان في شكل نصوص ، قبل كل شيء يعتبر قانون الأشخاص، ليتحول فيما بعد إلى قانون في حالة حدوث نزاعات بين الأطراف، يطرح هنا مشكل القانون الواجب تطبيقه لعدم وجود التزام تعاقدي، الحل المطروح من طرف RUGD هو ترك صلاحية النظر في النزاع القائم إلى محكمة بلد الضامن أو الضامن المضاد(المادة 285 من RUGD). (1)

5 – 2 - اتفاقيات لجنة الأمم المتحدة المتعلقة بالقانون الدولي حول الضمانات المستقلة و رسالة القرض Stand by :

بدأ العمل بهذه الاتفاقية في 1995/12/11م بعدما قامت لجنة الأمم المتحدة و على غرار غرفة التجارة الدولية بوضع تنظيمية للضمانات لأول طلب و رسالة القرضStand by، و قد صادقت الجمعية العامة للأمم المتحدة و هدفها تأسيس مجموعة تعليمات لتطبيق القوانين المتعلقة بالضمانات المستقلة و رسائل القرض، مما نتج عنه تدعيم قوانين غرفة التجارة الدولية.

قامت هذه الاتفاقية بتطبيق الحلول المعلنة من طرف RUGD حول النزاعات الموجودة بين أطراف العقد، كما تناولت مسألتين لم تردا في نصوص RUGD و هما:

- طلبات الدفع التعسفي و المفرط للضمان.
- خطوات اللجوء إلى القضاء في حالة الطلب التعسفي للضمان.

يجب الإشارة إلى أن ضمانات رسالة القرض تهتم بالعلاقة بين بنك الضامن المضاد و المصدر بينما الضمانات المستقلة تهتم بالعلاقة بين بنك الضامن و المستورد.

يمكن تلخيص نصوص هذه الاتفاقية في:

أ/ مجال تطبيقها و استقلالية التعهد:

يجب تقديم تعهد مستقل عن العقد الأساسي متعلق بالضمانات المستقلة أو رسالة القرض Crédit Stand) (by، و هذان الأخيران مستقلان عن التعهدات الأخرى، و لا تخضع لأي شرط لم يذكر في الصفقة.

----

(1)Bernard et Colli , Ibid.

ب/ مستندات التعهد:

تنظم و تسطر هذه الاتفاقية التعهدات التي لها صفة المستندات، هذا يعني أن واجبات الضامن (عندما يحضر إليه المستفيد طلب دفع الضمان) تتحدد في فحص طلب الدفع و مطابقة المستندات مع نصوص و شروط ضمانات لأول طلب.

ج/ تغيير التعهد:

تسمح هذه الاتفاقية أن تأخذ بعين الاعتبار إمكانية تغيير التعهد، لكن هذا لا يتم إلا بعد موافقة المستفيد.

د/ انقضاء حق طلب الدفع:

تسمح هذه الاتفاقية،انقضاء وقائع حق طلب الدفع هي:

- تصريح المستفيد بتحرير الضمان من واجباته.
- إلغاء التعهد المتفق عليه مع الضمان.
- الدفع الكلي للمبلغ المذكور في التعهد.

ه/ مدة سريان التعهد:

تكون انقضاء مدة التعهد في الحالات التالية :

- مدة محددة مسبقا.
- آخر يوم من تاريخ إنهاء العقد.
- إذا لم تكن الحالات المشار إليها أعلاه، فإن تاريخ استحقاقها يمدد إلى 6 سنوات ابتداء من تاريخ إصدار التعهد.

و/ طلب الدفع المقدم من طرف المستفيد:

يجب أن يقدم طلب كتابي مرفقا بجميع المستندات اللازمة و هذا طبقا للشروط المتعلقة بالتعهد في عقد الضمان هنا يكون حق المستفيد في تقديم طلب دفع مبلغ الضمان،.

ينتظر الضامن مدة سبعة (7) أيام كحد أقصى لأخذ قرار دفع مبلغ الضمان من عدمه.

ن/ الطلبات المفرطة و المسرفة لطلب الضمان:

عندما تكون طلبات دفع الضمان غير مبررة تكون مفرطة، ، خصوصا عندما يقدم المصدر بجميع واجباته اتجاه المستورد.

----

(1)Les intéérets pratiques de la distination entre banques et etablissements finaciéres dans la loie sur la monaie et le crédit , SAID DIB , Alger , Media Bank ? N 41 Avril – Mai .

ي/ الإجراءات القانونية المؤقتة:

تسمح هذه الاتفاقية للمصدر إمكانية اللجوء إلى إجراءات قضائية لإيقاف عملية دفع الضمان، لكن يوجد عيب في هذه الإجراءات حيث تهدد مبـدأ استقلالية الضمانات البنكية، القائم على الدفع بمجرد طلبها من المستفيد (المصدر).

في حين أن هذه الاتفاقية قد ساهمت في حل مسائل كانت لوقت قريب بدون حلول.

6 - التسهيلات المصرفية للتمويل في الجزائر

إن الائتمان عبارة عن عملية تتم بموجبها تمكين متعامل اقتصادي من التصرف أو استغلال نقدي حاضرا أو مستقبلا في تمويل أي نشاط اقتصادي. (1)

لاكن لابد التمييز بين مفهومي القرض و الاعتماد فالمفهوم الأول يعني تقديم مبلغ معين دفعة واحدة من قبل المصرف إلى عميله ، بينما الثاني فهو تعهد من قبل المصرف بالاقتراض على اعتبار أنه عقد بمقتضاه يضع المصرف تحت تصرف عميله مبلغ معين يسحب منه متى شاء مرة واحدة أو مرات عدة خلال مدة محددة و إذا أوفي الدين يستطيع أن يسحبه أيضا .

هناك أنواع مختلفة من التسهيلات المصرفية تقدم من طرف البنك و هي مقسمة على أنواع مختلفة و ذلك تبعا للمعايير المتخذة كأساس للتصنيف ، سواء من حيث المدة ، الغرض الضمان أو النشاط الممول .

6 – 1 - من حيث النشاط الممول

تقسم القروض من حيث نشاط الممول إلى :

1 **قروض إنتاجية :** عبارة عن القروض التي تقدمها الدولة و المؤسسات المالية و المصرفية و يكون هدفها تمويل النشاط الاستثماري و الإنتاجي خاصة .

2 **قروض استهلاكية :** عبارة عن القروض التي هدفها تشجيع الاستهلاك خاصة كالبيع بالتقسيط .

6 – 2 - من حيث الغرض : تصنف إلى :

1. قروض تجارية : هدفها تمويل جميع أوجه النشاط التجاري.
2. قروض صناعية : هدفها تمويل مختلف الأنشطة الصناعية (إنتاج ، إستهلاك ، إنشاء...) .
3. قروض زراعية : هدفها تمويل الأنشطة الفلاحية و ما يرتبط بها .

عبد الحق بوعتروس ، الوجيز في البنوك التجارية ، الجزئر2000(1)

4. قروض عقارية : و هي قروض لتمويل الأنشطة ذات العلاقة بالعقارات، مباني، أراضي، و إقامة المنشآت الكبرى .

5. قروض شخصية : و هي تلك المقدمة للأشخاص لسد النقص في احتياجاتها المختلفة و كذلك المقدمة لأصحاب الحرف البسيطة .

16 – 3 - من حيث الضمان هناك نوعين أساسيين هما : (1)

1. قروض غير مكفولة بضمان معين :

نعلم عادة أن البنك لا يقدم قروضا من دون ضمان ، لكن توجد هناك حالات معينة كأن يكون من الذين يقترضون باستمرار من البنك و مثبت عنهم أنهم يسددون ديونهم ، كذلك يكون على إطلاع بمركزه المالي ، لهذا البنك يفتح اعتماد لزبونه بقيمة معينة في تاريخ محدد تنتهي صلاحيته ليمكنه من السحب متى شاء لكن البنك يشترط على عميله شرطين مقابل تقديمه لهذا الغرض :

الأول : إجباري أن يترك نسبة قدرها (10 إلى 20 %) في حسابه الجاري لدى البنك عن قيمـة الاعتماد أو القرض الممنوح ، و هو ما يعرف بالرصيد المعوض .

الثاني : ضرورة تسديد قروضه مرة واحدة كل سنة على الأقل و هذا من أجل تبيان أنه قرض لأجل قصيرة ، و لا يمكن للعميل الاعتماد عليه كمصدر تمويل .

في أغلب الأحيان يشترط للبنك على إتباع نوع معين من السياسات المالية للمحافظة على درجة معينة من السيولة ، و عدم توسيع دائرة الاقتراض ، حتى يضمن عودة قروضه الممنوحة " .

2. قروض مكفولة بضمان :

تقدم القروض المكفولة بضمان (2) ، معناه الحصول على قروض مقابل تقديم معطيات معبئة تضمن سداد قيمة القرض ، و يشترط تقديم ضمانات لأسباب عدة .

ضعف المركز المالي للعميل ، مما يضطر البنك إلى طلب ضمانات معينة لقاء تقديمه للقرض .

----

(1)عبد الحق بوعتروس ، الوجيز في البنوك التجارية ، الجزئر2000 ، ص 40 .

(2) عبد الحق بوعتروس ، الوجيز في البنوك التجارية ، الجزئر2000 ، ص 41 .

إذا كانت مؤسسة صغيرة – ناشئة – تطلب القرض ، فإن البنك يشترط عليها تقديم ضمانات كونها معرضة لخطر الإفلاس و الانهيار ، أكثر المؤسسات الكبرى و يمكن تقسيم القروض المكفولة بضمان إلى نوعين :

أ- قروض مكفولة بضمان شخصي : في هذه الحالة يتقدم شخص آخر – خلاف المقترض – بتقديم تعهد للبنك سداد القرض في حالة عجز المقترض لكن يشترط على الشخص أن يتمتع بالقدرة على الوفاء الفعلي للقرض .

أ-1 – قروض مكفولة بضمان آخر معين : في غالب الأمر ، فإن البنوك التجارية ، تقدم قروض مقابل ضمان حقيقي لأنها تضمن الإستلاء عليه في حالة عدم قدرته على السداد ، فيبيعه و يخلص قيمة دينه أما إذا زاد قيمته عن دينه فالزيادة تعود للمدين و إذا نقصت يدخل البنك مع الدائنين الآخرين شريكا للحصول على أموالهم من الأصول الأخرى غير المرهونة و لعل أهم الضمانات التي تكمن للعميل كضمان هي : (1)

ϖ حسابات العملاء المدينة : و هي حقوق المؤسسة لدى الغير (العملاء) و يمكن أن تلجأ إليها المؤسسة كضمان أو رهن في طلبها لقروض من البنوك ...

ϖ الاستثمارات الثابتة : هي مجموعة الموجودات المادية الأراضي – البيانات – المعدات و الأدوات معدات النقل – معدات و أدوات المكتب – الغلافات القابلة للاسترجاع .

ϖ أوراق القبض : و هي مجموعة الأوراق التي تحصلن عليها المؤسسة من عملائها (مقابل مبيعاتها من شبكات و كمبيالات و أوراق) و هي ذات تاريخ استحقاق معين .

ϖ الأوراق المالية : هي السندات ، الأسهم ، الالتزامات لا بد أن تكون محل تعداد شبيه بتعداد المخزون مع الأخذ بعين الاعتبار حساب السندات في دفاتر المؤسسة و حساب الإيداع لدى البنك .

ϖ البضاعة و السلع و المنتجات (إيصال الإيداع – وثائق الشحن ، إيصال الأمانة)

---

(1) عبد الحق بوعتروس ، الوجيز في البنوك التجارية ، الجزئر2000 ، ص 40

6 – 4 - من حيث المدة أو الدورة :

" حسب هذا المعيار يمكن أن نميز نوعين أساسيين للقروض هما :

6 – 4 – 1 - قروض الاستثمار:

" كل القروض الموجهة لتغطية الأصول الثابتة في المؤسسة أو لتمويل استثماراتها " (1) فلابد من تواجد أموال الأموال لمدة معينة ، ممكن أن تكون طويلة تحت تصرف المؤسسـة لـذلك فالقـروض المتوسطـة و الطويلة الأجل هي التي تنسجم مع هذا النوع من التمويل ، فالبنك قد يقدم قروض طويلة تتراوح ما بين 7 سنوات و 20 سنة ، مقابل ضمانات تكافلية أو رهن عقاري رسمي كما يمكن أن تكون متوسطة، تتراوح ما بين سنتين و 7 سنوات و تمنع من أجل تمويل الإستثمارات علما أن هذا التمويل لا تتجاوز 70 % من مبلغ المشروع .

6 – 4 – 2 - قروض الاستغلال (قروض قصيرة الأجل) :

هي كل القروض الموجهة لتمويل الجزء السفلي من ميزانية المؤسسة (الجانب الاستغلالي) قروض الاستغلال لذلك عادة ما يكون قصيرة الأجل تتراوح مدته ما بين شهرين و سنتين كحد أقصى يتم الوفاء به في نهاية العملية المستهدفة تمويلها و نجد هذا القرض في صور مختلفة .

أ- حجم الأوراق التجارية :

و هي الحصول على مبلغ الورقة التجارية (من طرف البنك) قبل تاريخ استحقاقها ، مقابل عمولة .

بمعنى أن البنك يقوم بشراء الورقة التجارية من حاملها قبل موعد استحقاقها لقاء خصم جزء من قيمتها و بعد ذلك يقوم بتحصيل قيمتها من المدين في تاريخ محدد .

ب - اعتماد الصندوق :

نعني بها تعهد البنك بتقديم أموال لمتعامليه مقابل وعد بالوفاء في الموعد المحدد ، مع دفع فائدة و تحصل عليه المؤسسة من أجل تزويد صندوقها بالسيولة الآتية و يتم في صور مختلفة أهمها :

1)تسهيلات الصندوق :

هي تلك التسهيلات المصرفية التي تمنحها البنوك لمتعامليها ، هدف إعطائهم مرونة أكبر في نشاطهم ، و كذا لسد العجز المؤقت في خزينة المؤسسة و أهم هذه التسهيلات :

♣ التوطين : أي توطين ورقة تجارية ، بمعنى تحديد اسم البنك و رقم الحساب ، حيث يتم تسديد قيمتها ، و

يعتبر هذا النوع من بين التسهيلات التي أعطتها الدولة الأولويات الكبرى ، رغبة في ترقية صادراتها خارج قطاع المحروقات .

♣ السحب على المكشوف : نعني به المبلغ الذي يسمح البنك لعميله سحب بما يزيد من الرصيد حسابه الجاري مقابل الحصول على فائدة معينة تستمد حتى عودة رصيده إلى حالته الطبيعية ، و هذا يتم خلال فترة زمنية محددة . (1)

2) إعتماد الموسم les credits de compagne :

هو تسليف على الحساب الجاري ، يمتد إلى 9 أشهر ، و عادة ما يستخدم عندما تكون دورة النشاط (إنتاج – بيع) موسمية .

3) بطاقات الإئتمان : les comptes de crédits

هي بطاقات شخصية تصدرها البنوك ، و تمنحها لأشخاص لديهم حسابات جارية مصرفية ليستعملها في تسوية مدفوعاته بدلا من النقود و ذلك ضمن مبلغ معين .

4) قروض بالتوقيع :

هي تعهد البنك بدفع مبلغ معين من النقود للجهة التي يتعامل معها زبونه (2) بدلا عن هذا الآخير من خلال إمضاء وثيقة تسمى الكفالة و هكذا يكون قد قدم لعميلة خدمة تتمثل في تجنبه لتجميد جزء من أمواله أما في حالة عدم قدرة الزبون على تقديم البضاعة المتفق عليها مع عملائه ، فإن البنك يلتزم بتسديد قيمتها بدلا عنه و هنا يقوم البنك بطلب من زبونه تسديد قيمة القرض مع الفوائد إن وجدت و تقدر بـ ـ ـ 1 % للسنة على المبالغ المرهونة .

---

(1)عبد الحق بوعتروس ، الوجيز في البنوك التجارية ، الجزئر2000 ، ص 45.

(2)منتدى الشروق .info www.Djelfa

خلاصة الفصل الثالث

إن إتباع الجزائر لسياسة السوق المفتوحة و تحرير التجارة الخارجية أدى إلى تعاظم دور الجهاز المصرفي حيث لها دور فعال في تسيير المعاملات مع الخارج بغض النظر عن ما إذا كانت تنتمي للقطاع الخاص او القطاع العام ، غير أن هذا التحول ليس سهلا لأنه تطلب تغييرات جذرية في أساليب التسيير و التحكم في تقنيات الدفع .

حيث توصلنا إلى أن التمويل يعتمد على ثلاثة تقنيات : تمويل قصير و متوسط الأجل و تمويل طويل الأجل ، و من وسائل الدفع المستندية المستخدمة في تسوية معاملات التجارة الخارجية نجد التحصيل المستندي و الاعتماد المستندي لما يميزهما من ثقة ، سرعة ، مرونة ، ضمان و انخفاض تكاليف خضوعها إلى القوانين و التشريعات الدولية .

إن الإمكانيات التي تتيحها البنوك التجارية لخدمة ترقية الصادرات عديدة و عليه لابد من احترام المقاييس التي تقدم على أساسها هذه التسهيلات .
غير أن بعض التخوفات تحول بين البنوك التجارية و تقديمها القروض للمؤسسات الناشئة رغم إثباتها لكفاءتها في تسيير أوضاعها و تحقيقها لأرباح معتبرة ، خاصة و نحن نعمل على تطبيق سياسة ترقية الصادرات . فبنوكنا التجارية لا تزال لحد الآن تقدم قروضها بنوع من التحفظ و التخصص إذ أن غلافها المالي موجه للمؤسسات الكبرى من أجل تغطية بعض الإخفاقات بدل تقديمها للمؤسسات الناشئة التي تريد تمويل مشاريع مدروسة على أسس علمية .

و لا يخلو أي عمل تجاري من المخاطر، خاصة إذا كان المتعاملون من دول مختلفة، و هذا في عمليتي التصدير و الاستيراد، أين يجهل كلا الطرفان للظروف المحيطة بالآخر رغم الدراسات القائمة على ذلك، و لهذا فالحذر مطلوب في مثل هذه التعاملات.

و لهذا فالتعامل بالضمانات البنكية مهم جدا في هذا المجال، فالضمان يغطي خطر مستقبلي محتمل الحدوث و هو عدم قدرة المصدر على تنفيذ التزاماته التعاقدية اتجاه المستورد أو العكس، إذ يعتبر وسيلة ضرورية في العمليات الدولية، و ينقسم بدوره إلى الضمانات التي تخدم المستورد منها ضمان المناقصة، ضمان حسن التنفيذ....إلخ.

و الضمانات التي تخدم المصدر منها ضمان الدفع، رسالة القرض...إلخ، و الضمانات التي تخدم الأطراف الأخرى. و حتى يسهل التعامل بهذه الضمانات قامت هيئات دولية و محلية بسن قوانين تنظمها و تحكمها و هذا لتجنب حدوث نزاعات بين الأطراف.

الخـــاتمــــة

الخاتمة العامة

يعتبر ميدان تمويل التجارة الخارجية من الميادين الأكثر إثارة للدراسة والتحليل الاقتصادي في الألفية الثالثة نتيجة التطورات و التغيرات المستمرة والمتلاحقة التي يعرفها النظام الاقتصادي العالمي من عشرية لأخرى.

لتقوم التجارة الخارجية بدورها التاريخي كمحرك للنمو و التنمية لا بد من توافر بيئة اقتصادية عالمية مناسبة و نظام تجاري عالمي مساند لعملية التنمية وتحسين شروط التبادل الدولي . و من المسلم به حاليا إدراك العلاقة العضوية بين تحرير الاقتصاد و التجارة من جهة و التنمية الاقتصادية من جهة أخرى.

و من خلال تطورات الاقتصاد الدولي يلاحظ أن هذه الشروط قد توافرت بدرجة معينة في الفترة الممتدة ما بين نهاية الحرب العالمية الثانية و بداية السبعينات بفضل الدور الهام الذي لعبته المنظمات الدولية النقدية و التجارية و المالية المنبثقة عن مؤتمر بروتن وودز B.Woods لسنة 1944، من جهة. و عزم الولايات المتحدة الأمريكية (مخطط مارشال) على إعادة بناء أوروبا الرأسمالية من جهة ثانية.

فالتطور الاقتصادي الذي نتجت عنه تأثيرات إيجابية على التجارة الدولية عموما و تجارة المواد الأولية للدول النامية نتيجة ارتفاع الطلب الدولي عليها، الأمر الذي خلق نوعا من الطموح للدول النامية في تحسين موقعها في التقسيم الدولي للعمل و ذلك بالمطالبة بتغيير هيكل النظام التجاري التقليدي المبني على تبادل المواد الأولية مقابل المنتجات الصناعية

و بعد ظهور أزمة التضخم ألركودي في النظام الاقتصادي الرأسمالي خلال النصف الثاني من السبعينات حتى النصف الثاني من الثمانينات وما نتج عنها من احتكارات دولية جديدة في الإنتاج والتسويق ،أدت إلى إدخال قواعد جديدة على النظام التجاري الدولي حولت طموح الدول النامية في التنمية إلى وهم.

و منها تم إنشاء مختلف المنظمات التجارية الدولية في ضوء تطوير التجارة الخارجية لآلياتها الرئيسية الثلاثة إلى جانب صندوق النقد الدولي و البنك الدولي، و يعتبر النظام التجاري من أهم دعائم النظام الاقتصادي فبعد الحرب العالمية الثانية، تم إنشاء الجات لتقود العالم إلى الانتعاش الاقتصادي و الرخاء و لتكون مع صندوق النقد الدولي و البنك الدولي الدعائم الأساسية للاقتصاد العالمي.

و قد رؤى – آنذاك-أن تحرير التجارة هو الاتجاه الصحيح لتحقيق التنمية الاقتصادية ومنع تكرار الكساد الاقتصادي و تحقيق معدلات نمو عالية لتحرير التجارة من تأثير مباشر على الإنتاج والاستهلاك و العمالة و

الاستثمار. أصبحت منظمة التجارة العالمية هي المسئولة عن الإشراف على النظام التجـاري العـالمي. و لا ريب أن تحرير التجارة والاستثمـار في جميـع المجـالات أدى إلـى بـروز اتجاهات جديـدة للتجـارة الدولية و الاستثمار الأجنبي المباشر بفضل سيطرة، الشركات المتعددة الجنسيات، و التكتلات الاقتصـادية و المنظمات العالمية على إدارة الاقتصاد العالمي.

و الجزائر مثل الدول النامية التي اتبعت سياسة السوق المفتوحة وتحرير التجارة الخارجية و أصبحت تهـتم بتعاظم دور النظام المصرفي و تطوير التقنيات المستعملة بهذا الجهاز ، حيث أصبحت البنوك التجارية اليوم عنصرا فعالا في إدارة المعاملات مع الخارج بغض النظر عن ما إذا كانت تنتمي للقطاع العام أو الخـاص، غير أن هذا التحول لم يكن سهلا ويسير لما يتطلبه من تحويل جذري في أساليب التسيير، التكوين والتأهيل.

لقد أصبحت الآن تقنيات تمويل التجارة الخارجية تعتمد على نظام الدفع المباشر، أي تكفل البنك بعملية دفع العملة الصعبة لقاء ما يعادلها بالدينار وهذا ما أدى إلى تخفيض الضغط على السوق الموازية، وكذا تسهيل عملية الاستيراد بالنسبة للمتعاملين الاقتصاديين ورقابة أحسن من طرف البنك المركزي لعمليات التجارة الخارجية.

وتلعب البنوك والمؤسسات المالية دورا هاما في تمويل التجارة الخارجية، كما أنها تتفاعل مع القطاعات الأخرى للاقتصاد الوطني، حيث عرف الاقتصاد العالمي تغيرات عديدة مست مختلف المجالات، وامتد ذلك إلى الجهاز المصرفي الذي يعتبر المصدر الأساسي في مختلف المعاملات التجارية. وتعتبر البنوك المحرك الرئيسي لتمويل التجارة الخارجية، حيث تزداد الحاجة إليها نظرا لما تقدمه من تسهيلات، ضمانات، قبول الودائع، إضافة إلى كل تقنيات التمويل الموجهة لصالح زبائنها، فلكل تقنية خصائصها ومميزاتها، ويكمن الاختلاف بينها من حيث السرعة، التكاليف والممارسة، فعلى كل زبون اختيار الوسيلة الأنسب لتسوية صفقاته التجارية.

نتائج الدراسة

من خلال دراستنا توصلنا إلى أن التمويل يعتمد على ثلاث تقنيات : تمويل قصير ومتوسط الأجل وتمويل طويل الأجل .ومن وسائل الدفع المستندية المستخدمة في تسوية معاملات التجارة الخارجية

إن معرفة التجارة الخارجية و أهميتها الاقتصادية و إظهار كيفية تمويلها و كيفية العمل بها و إبراز العوامل التي تؤثر فيها كان هدف دراستنا و قد توصلنا إلى استخلاص النقاط التالية :

- لقد شهدت التجارة الخارجية عدة تغيرات هذا ما أثر على تطورها و ما أدى إلى ظهور صندوق النقد الدولي و البنك الدولي للإنشاء و التعمير و المنظمة الدولية للتجارة و اتفاقياتها.
- اتبعت الجزائر في سياستها للتجارة الخارجية ثلاثة اتجاهات رئيسية و هي:
- • الاتجاه الأول هو رقابة الدولة للتجارة الخارجية و امتد من فترة الاستقلال إلى بداية السبعينات.
- • الاتجاه الثاني هو اتجاه حمائي يعطي حق احتكار نشاط التجارة الخارجية للدولة و دام هذا الاتجاه من السبعينات إلى نهاية الثمانينات.
- • أما الاتجاه الأخير فهو ما تعرفه الجزائر حاليا بتوجهها إلى الاعتماد على تنوع الصادرات نحو العالم الخارجي و إتباع سياسة تجارية أكثر تفتحا و اندماجا في السوق العالمية.
- تتشابك و تتصل الدول بعضها مع البعض الآخر تجاريا، و هذا بفعل الأطراف المساهمة في عمليات التجارة الخارجية من مستورد، مصدر، بنك، ناقل،...إلخ.
- حتى تكون عمليات التجارة الخارجية في غنى عن المخاطر المحتملة و غير المتوقعة التي تتعرض لها أثناء مراحل سيرها، فلا بد من إرفاقها بالوثائق اللازمة و الضرورية.
- اختيار وسيلة الدفع بدقة و عناية لتجنب تحمل تكاليف أكبر، و حتى تضمن للمصدر وصول المبلغ المحدد في الوقت المفروض.
- تلعب البنوك الدور الأساسي في تمويل التجارة الخارجية كما أنها تخلق جو من الثقة و الضمان لدى المتعاملين الاقتصاديين ، فهي تعتبر القلب النابض في تمويل التجارة الخارجية .
- تعدد تقنيات تمويل التجارة الخارجية ، من قصيرة ، متوسطة و طويل الأجل ، و على المتعامل اختيار الطريقة المثلى للتمويل التي تناسب شروطه التجارية .

- الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي تقنيات من تقنيات الدفع و التمويل في التجارة الخارجية من أجل إتمام الصفقات التجارية ، كما يستوجب الحصول على وثائق باعتبارها الضمان لحقوق المتعامل الاقتصادي من عدة مخاطر .
- لتنظيم التمويل للتجارة الخارجية و التحكم في الأخطار وضعت الضمانات البنكية لتوفير مطلب الائتمان لتقليص التباعد الجغرافي و القانوني بين المتعاملين الاقتصاديين .

و على العموم فالتجارة الخارجية تعتبر مقياسا للتقدم العلمي و الاجتماعي و الاقتصادي لأي دولة، و على قدر حجم تجارتها الخارجية و قيمتها تتحدد إمكانياتها للتقدم و النمو.

توصيات الدراسة

انطلاقا من النتائج التي توصلنا إليها في تسيير التمويل للتحكم في التجارة الخارجية يمكن تقديم بعض التوصيات و الاقتراحات لتحسين الأداء و تحقيق فعالية أكبر في التمويل و التي نوجزها في النقاط التالية :

- أعادة هيكلة الجهاز المصرفي للسيطرة الكاملة في تسيير تمويل التجارة الخارجية
- تدعيم سلطة المراقبة في البنوك التجارية و خاصة البنوك الخاصة لتفادي المخاطر في تسيير الأموال.
- إدخال النظم الحديثة في إدارة البنوك في تنويع التكوين حسب الاختصاصات .
- إنشاء نظام فعال للتأمين على الودائع و التحكم في المقاصة الالكترونية .

قائمـــــة المراجـــع

قائمـــــــة المــــــراجــــــــــع

اللغة العربية

قائمة الكتب

الاقتصاد الدولي و العلاقات الاقتصادية الدولية - عادل أحمد أحشيش ، مجدي محمد شهاب دار الجامعة للنشر ، الاسكندرية ، مصر 1993

مقدمة العلاقات الدولية ، محمد زكي الشافعي ، دار النهضة العربية للطباعة و النشر ، بيروت

التجارة الخارجية بين التنظير و التنظيم ، سامي عفيفي حاتم - الدار المصرية اللبنانية. الطبعة الثالثة. 1993

التجارة الخارجية ، دار المسيرة للنشر و التوزيع و الطباعة. عمان الطبعة الاولى: 2000

البنوك الشاملة وإدارتها عبد المطلب عبد الحميد ، الدار الجامعية الإسكندرية، الطبعة الأولى،2000

التجارة الدولية ، نظريات و سياسات ، د/ طالب محمد عوض ، ، الطبعة الأولى 1995

التجـــارة الدوليـــــة و التعــــاون الإقتصــــادي الــــدولي ، د. صـــــلاح الـــــدين نــــامق، ، دار النهضـــــة العربية،1972

نظرية التجارة الدولية ، د/ حازم البيلاوي ، منشأة المعارف ، سنة 1999

سياسة التجارة الخارجية ، يونس ، ، اقتصاديات دولية ، السنة 2000

نظرية التجارة الدولية ، حازم البيلاوي ، منشأة المعارف بالأسكندرية.

الإقتصاد الدولي ، سامي خليل ، الجزء الأول، دار النهضة العربية، القاهرة،2001

كتاب العلاقات الاقتصادية الدولية و التنمية ، جمال الدين عويسات ،

التجارة الخارجية ، رشاد العصار، عليان شريف، حسام داود، مصطفى سليمان ، طبعة 2000

العالم الثالث و التحدي التكنولوجي الغربي ، م. عبد الشفيع

التاريخ النقدي للتخلف ، رمزي زكي .سلسلة العالم العربي ، الكويت 1987

التجارة الدولية ، محمد سيد عابد، مكتبة و مطبعة الإشعاع الفنية. الإسكندرية 2001

الاقتصاد الدولي ، محمد عبد العزيز عجيمية ، دار نشر 2000

أساسيات الاقتصاد الدولي ، عادل أحمد حشيش ، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية.2002

الاقتصاد النقدي ، مجدي محمود شهاب.. كلية الحقوق جامعة الإسكندرية و بيروت العربية

الإدارة الفعالة لخدمات البنوك الشاملة ، طلعت أسعد عبد الحميد ، كلية التجارة جامعة المنصورة 1998.

اقتصاديات التجارة الدولية ، حمدي عبد العظيم ، الطبعة ، سنة 2000 ،

مدخل إلى التحليل النقدي ، محمود حميدات ، ، الجزائر 1996

الغات: مجلة الفكر السياسي ، اتحاد كتاب العرب ، دمشق 1998 العدد2

الغات و أخواتها ، إبراهيم العيسوي، مركز الدراسات العربية بيروت 1995

إدارة البنوك و بورصات الأوراق المالية – بيروت الشركة العربية للنشر و التوزيع ، 1992

النقود و المصاريف و الائتمان ، مصطفى راشدي شيحة ، الإسكندرية ، دار الجامعة الجديدة – 1999

اقتصاد النقود و البنوك ، محمود محمد شريف ، جامعة الإسكندرية ، دار المطبوعات الجديدة ، 1970 – 1971

النظام المصرفي الجزائري و مشاكل تمويل التجارة الخارجية – موساوي آسية – رسالة الماجستير ، فرع نقود مالية و بنوك ، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير ، دفعة 2001 – 2002 ،

الادارة الفعالة لخدمات البنوك الشاملة – طلعت اسعد عبد الجميد ، مكتبة الشقري ، المدرسة العليا ، 1998 .

إدارة البنوك ، زياد سليم رمضان، محفوظ أحمد جودة، دار المسيرة للنشر و التوزيع. الطبعة الثانية.

الضمان التجاري في الأوراق التجارية ، إبراهيم إسماعيل إبراهيم " دراسة قانونية، دار الثقافة للنشر و التوزيع 1999

الوجيز في البنوك التجارية ، عبد الحق بوعتروس ، الجزئر 2000

محاضرات في اقتصاد البنوك ، د. شاكر القزويني، ديوان المطبوعات الجامعية 1992

مقدمة في نظرية التجارة الخارجية ، محمود يونس ، الدار الجامعية ، مصر 1986 .

اساسيات التجارة الدولية ، محمود يونس ، دار الجامعة للطباعة و النشر ، 1993

جيلالي جلاطو ، تحديات و رهانات الانضمام الى م . ع .ت سنة 1996 .

موسوعات و تقارير

الاقتصاد الجزائري . الموسوعة الحرة .

تقرير صندوق النقد الدولي 1998.

تقرير حول تحديات ورهانات انضمام الجزائر إلى منظمة التجارة العالمية - جلاطو جيلالي المجلس الشعبي2001

الانترنيت

منتدى الشروق ، www.Djelfa .info

المراسيم

الجريدة الرسمية. المادة 55، العدد 13. 1995

المرسوم التنفيذي رقم:53/94 لسنة 1994 في المادة 2

المادة 644 - المادة 951 - المادة 31 - المادة 895 - المادة 975 من القانون المدني الجزائري.

المادة 501 - المادة 31 - المادة 167 - المادة 119 من القانون التجاري الجزائري.

المادة 976 من الأمر رقم 75-58 مؤرخ في 20 رمضان عام 1395 الموافق ل:1975/09/26 المعدل و المتمم و الأمر رقم:05-10

المادة 178 من قانون النقد و القرض.

باللغة اللاتينية

Julien (ch.a) M Histoire de l'algerie contemporaine (1827 - 1872)

Enquête sur le commerce et la navigation de l'Algérie . Alger Bastide

Code de l'Algerie .1891

Démontés : L'Algerie industrielle et commerçante , Paris , Carbonet 1930
CALLISSOT : L'economie de l'Algerie du nord .P.U.F , 1969

ERNEST Picard

DEMONTES

www.startines .com L f

GANIAGE : L'Afrique au XXème .s. Paris 1966

Algerianumédia . maktooblog.com

http : www. Echorokonline .comLaraLdossiers L analyses L 36034.html

KADER AKACEM , comptabilité Nationale . and édition Alger , .

KADER AKACEM , opcit ,

Sylvie Graumann, guide pratique du commerce International, troisième édition,1992

Kamel El Khalifa, Guide de Transport International des Marchandises. Edition Dahleb

Bournat.E. Montabord, Commerce International. Edition Mothan,1995

.Kamel El Khalifa, 1994, OP-CIT

les intérets pratiques de la distination entre banques et établissements financieresdans la loie sur la monaie et le crédit , SAID DIB , Alger , Media Bank , N 41 ?Avril – Mai

Polycopie BEA. Les technique de paiement

Michelle Rainelle : L'organisation Mondiale du Commerce CASBAH 99 .,

Bernard et Colli , Ibid

Manuel M « Des opérations Documentaire du commerce extérieur

Baba Ahmed Mustapha, Introduction à l'assurance crédit et l'exportation

M. Benamar, Technique du commerce international. Edition techniple Paris 1996

T.R Rossi La garantie Bancaire à première demande, thèse Fribourg. 1989, Lausanne

Marlin (c) Delierneux (m), les Garanties Bancaires Autonomes. Edition Bruxelles, 1991

Christian Guvalda, Jean Stoufflet , Droit bancaire. Librairie de la cour de cassation,

Legeais (D), Suretés et garanties du crédit, Librairie générale de droit et de jurisprudence, Paris,1996

Guyonar André et Etienne Moin, commerce international, deuxième édition,1992

Marlin (C) , Delierneux (M). Les garanties bancaires autonomes, Bruylant, Bruxelles. 1992

Gilgug (C), Garanties internationales, pensez-y dès la négociation du contrat. Le moci. N°1524, 13/12/2001

الملحق

الملحق

المصادر الداخلية للتمويل:

- **التمويل الذاتي**

يعرف التمويل الذاتي على أنه إمكانية المؤسسة على تمويل نفسها بنفسها من خلال نشاطها ، و هذه العملية لا تتم إلا بعد الحصول على نتيجة الدورة ، هذه النتيجة يضاف إليها عنصرين هامين يعتبران موردا داخليا للمؤسسة و هما : الاهتلاكات و المؤونات .

و للتمويل الذاتي بعض المزايا و العيوب التي يتميز بها ، نلخصها في النقاط التالية :

أ - المزايا :

- يعتبر التمويل الذاتي ضروري لعمليات الاقتراض ، حيث أنه من المعروف أن المؤسسة تلجأ إلأى الاقتراض حسب إمكانياتها على التسديد و حجم التمويل الذاتي الذي يبين لها نسبة التسديد.
- البحث عن تمويل ذاتي بمستوى عال هو الهدف الأساسي للسياسة المالية ، و هو دليل على استقلالية المؤسسة في المحيط الذي تنشط فيه .
- تمثل أموال الامتلاك الجانب الأكبر في التمويل الداخلي و التي تكون أمواله معفية من الضرائب .
- الحفاظ على استقلالية المنظمة في المجال المالي و ضمان تسديد الديون .
- الحرية في اختيار المشروعات و الاستثمارات دون التقيد بشروط الائتمان

ب - **العيوب :**

- حجم التمويل الذاتي لا يكفي عادة لتغطية كل حاجيات التمويل .
- قد يؤدي الاعتماد على التمويل الذاتي اعتمادا كليا إلى التوسع البسيط ، وبالتالي عدم الاستفادة من الفرص المتاحة و المربحة بسبب قصور التمويل الداخلي إلى توفير الاحتياجات اللازمة .
- قد لا تهتم الإدارة بدراسة مجالات استخدام الأموال المدخرة لدى المؤسسة كذلك المتحصل عليها من الغير ، مما يؤدي إلى إضعاف العائد.

المصادر الخارجية للتمويل:

أولا : مصادر التمويل قصيرة الأجل :

1 ـ قروض قصيرة الأجل : و هي القروض التي لا يتعدى أجلها مدة سنتين أي 24 شهرا .و التي تتمثل فيما يلي :

أ - قروض البحث (التنقيب)

هي قروض توجه لتمويل التكاليف الخاصة بعملية البحث و دراسة الأسواق ، و غيرها . تقدمها البنوك للمؤسسات المصدرة المستفيدة من عقد تأمين البحث من طرف وكالة التأمين ، يسمح هذا النوع من القروض بدراسة الأسواق الخارجية و تمويل عملية البحث داخلها و تحدد هذه القروض خلال الفترة التي تضمنها وكالة التأمين و هي عادة سنة قابلة للتجديد .

ب - قروض التمويل المسبق (الأولي)

تمنح هذه القروض عند انطلاق المشروع و تعتبر بالنسبة للبنك قروضا على بياض لنقص الضمانات ، نجد فيها نوعان **:**

- ✓ **قروض التمويل المسبق المختصة :**

تقدم هذه القروض من طرف البنوك لتمويل الصفقات الكبيرة الخاصة بالعقود . يستفيد منها المصدر عند أمضاء العقد أو خلال مرحلة الانتاج و التصنيع ، و يمنح القيمة الاجمالية للقروض على أساس التكاليف التي ينفقها المصدر لانجاز البضاعة الموجهة للتصدير .

- ✓ **قروض التمويل المسبق ذات المعدلات السابقة :**

هذا النوع من القروض موجه لتمويل صناعة و تخزين السلع الموجه للتصدير ، حيث تستفيد المؤسسات المصدرة من معدل ثابت للتمويل مما يسهل معرفة معدل التكلفة الحقيقي و منه اقتراح أسعار ثابتة على أساس هذا المعدل .

2 - قروض تمويل المخزون بالخارج :

إن المؤسسات التي لديها مخازن للمنتجات في الخارج بغرض توزيعها ، فهذا ينتج عنه تكاليف باهضة على عاتق خزينتها مما يمكن لهذه المؤسسات طلب هذا النوع من القروض الذي يضمن السير الحسن لهذه المرحلة مدة هذا القرض هي سنة قابلة للتجديد .

3 - قروض تمويل المستحقات في الخارج

عندما تحقق مؤسسة جزءا من مبيعاتها التصديرية ، فاتها تسجل في ذمتها حقوق تجارية تفرض على البنك تمويلات خاصة ، و هذه القروض تتمثل في :

أ ـ قروض التعبئة : تنطبق هذه القروض على الصادرات من السلع و الخدمات ، و لا يمكن استعمالها إلا بعد إرسال السلع خارج الحدود الجمركية ، و ذلك بعد تقديم تصريح الخروج من الجمارك للبنك .

تسمح هذه القروض للمصدر الذي منح للتعامل الأجنبي ، اجل الدفع في المدى القصير بتحصيل مبالغ حقوقهم و بالتالي يمكن أن تعبأ هذه الحقوق عند البنك . و تسديد القرض يكون بعد استحقاق الدين ، فالمصدر يتوجه إلى بنكه مرفقا بورقة تجارية (سفتجة ، سند لأمر) بحيث يقوم بالتظهير في حالة سند لأمر أو القبول في حالة سفتجة ، و هذا البنك **يشترط** عادة تقديم المعلومات قبل الشروع في إبرام أي عقد خاص بهذا النوع من التمويل و تنفيذه ، وهذه المعلومات تخص :

- طبيعة البضاعة
- اسم الزبون
- قيمة الفاتورة
- البلد المستورد
- تاريخ الإرسال و الدفع

ب ـ **قروض التنسيق بالعملة الصعبة** (Avance en devise) : يمكن للمؤسسات التي قامت بعملية التصدير ، التسديد لصالح زبائنها ، الاتصال بالبنك ليقوم بتسبيق العملة الصعبة ، دون انتظار تاريخ بداية العقد التجاري .

استحقاق هذه القروض يكون بعد الحصول على عوائد العملية التصديرية ، و توضيح هذه التسبيقات تحت تصرف المصدر ، فتقديم التسبيقات بالعملة الصعبة تقنية لتمويل التجارة الخارجية و أيضا كأسلوب للحماية من المخاطر .

4 - الفوترة : هي تقنية تمويلية عبارة عن تحويل الديون التجارية للمؤسسة المصدرة إلى المتعهد حيث ينص هذا العقد بصفة عامة على أن يدفع البائع المصدر إلى وكيله المتعهد عادة المصرف في الوقت الحالي ، قيمة الفاتورة التي تمثل حقه على المستورد في البلد الأجنبي و يحصل البنك محل المصدر على الحق ، عندما لا يدفع المستورد إلى المصرف فلا يحق لهذا الأخير الرجوع على المصدر بل يتحمل البنك نفسه المسؤولية للعملية ، و بذلك يكون قد قام بعملية الائتمان لصالح المصدر مقابل عمولة تغطي خدماته و مخاطر عدم الوفاء و في حالة تسديد الفاتورة سالفا

تنقسم الفاتورة إلى نوعين ، و هذا حسب تاريخ الدفع ، و هي :

- الدفع عند الاستحقاق ⟸ affacturage à l'échéance
- الدفع قبل الاستحقاق ⟸ affacturage traditionnel

ثانيا : مصادر التمويل متوسطة الأجل :

يعرف التمويل متوسط الأجل بأنه ذلك النوع من القروض الذي يتم سداده خلال فترة تزيد عن السنة و تقل عن 10 سنوات و ينقسم هذا النوع من القروض إلى قروض مباشرة متوسطة الأجل و التمويل بالاستئجار .

1 – القروض المباشرة متوسطة الأجل :

يستعمل هذا التمويل من القروض في تمويل الأصول الثابتة التي يتجاوز عمرها الاقتصادي 10 سنوات ، و تمثل البنوك و المؤسسات المالية المختصة المصدر الرئيسي لها ، و غالبا ما يسدد القرض على شكل أقساط سنوية أو نصف سنوية ، مع وجوب تقديم ضمان للحصول عليه حيث يمثل الضمان عادة من 30 بالمائة إلى 60 بالمائة من قيمة القرض ، كما أن سعر فائدته أعلى من سعر فائدة القرض القصير الأجل .

2 – التمويل بالاستئجار :

إن استخدام العقارات و المعدات من طرف المؤسسة كان ممكنا فقط عن طريق الامتلاك ، لكن في السنين الأخيرة ظهر اتجاه نحو استئجار هذه العقارات بدلا من شرائها ، فبعد أن كان الاستئجار مقتصرا على الأراضي و المباني، أصبح يشمل جميع الأصول تقريبا (المنقولة و غير المنقولة) . و هناك عدة أشكال للتمويل عن طريق الاستئجار ، و هي :

- **الاستئجار المالي :**

إن عملية الاستئجار المالي لأصل ما أو كما يسمى القرض الايجاري ، تتم كما يلي :

- تختار المؤسسة التي ترغب في تحقيق هذا النوع من الاستئجار ، الأصل الذي تريد استئجاره و كذلك المؤسسة الموردة له .
- كما تقوم هذه المؤسسة باختيار البنك الذي سيقوم بعملية التمويل ، فتتفق معه على أن تقوم بشراء الأصل من المورد و تأجيره مباشرة لهذه المؤسسة التي تستخدمه ، و هذا على أساس عقد إيجاري ينص على سداد قيمة الأصل على دفعات سنوية ، بالإضافة لعائد يحصل عليه البنك يتراوح عادة ما بين 6 و 12 بالمائة من قيمة الأصل ، و في نهاية فترة الإيجار يمكن للمؤسسة المستأجرة شراء هذا الأصل على أساس قيمة متبقية محددة في العقد ، ب تمديد مدة الإيجار مع دفع أقساط منخفضة أو إعادة الأصل للبنك و لا يحق لأي طرف (المؤسسة أو البنك) إلغاء العقد إلا في حالات استثنائية .

- **البيع بالاستئجار :**

تستطيع المؤسسة أن تحصل على موارد مالية عن طريق بيعها لجزء من ممتلكاتها الثابتة (كالأراضي ، المباني ، التجهيزات ....) لمؤسسة مالية ، و مباشرة بعد ذلك تقوم باستئجار الأصل المباع لمدة محددة و بشروط خاصة . و تتشابه طريقة البيع ثم الاستئجار المالي تماما ، إلا من حيث مصدر أصل المستأجر الذي يكون في طريقة البيع ثم الاستئجار هو المقترض و البائع في نفس الوقت ، ممّا يمكننا القول بأنّ البيع ثم الاستئجار هو نوع خاص من الاستئجار المالي .

- استئجار الخدمة (الاستئجار التشغيلي):

و من أهم خصائص هذا النوع أن المؤّجر عادة ما يكون مسؤولا عن صيانة الأصل و التأمين عليه ، كما يتحمل مخاطر الامتلاك و التقادم (و مثال ذلك تأجير السيارات .....) و في هذا النوع يمكن للمستأجر إلغاء العقد قبل المدة المقررة و إرجاع الأصل لمالكه .

ثالثا : مصادر التمويل طويلة الأجل :

تتمثل في الأسهم ، و القروض للمدى البعيد .

- الأسهـــــــم : تصنف الأسهم إلى نوعين ، وهما :

1 – الأسهم العادية :

تمثل مستندات ملكية لحاملها ، أي أنه يملك حصة في رأس مال الشركة و لها قيم مختلفة هي :

- قيمة اسمية : تتمثل في قيمة حقوق الملكية التي لا تتضمن الأسهم الممتازة مقسومة على عدد الأسهم العادية
- قيمة سوقية : تتمثل في قيمة السهم في سوق رأس المال . و قد تكزن هذه القيمة أكثر أو أقل من القيمة الاسمية أو النقدية.

و تعتمد شركات المساهمة اعتمادا يكاد يكون تاما على الأسهم العادية في تمويلها الدائم خصوصا عند بدء تكوينها ، لأن إصدار هذا النوع من الأسهم لا يحمّل الشركة أعباء كثيرة كما هو الحال بالنسبة للأسهم الممتازة أو السندات ، إضافة إلى أن الشركة غير ملزمة بدفع عائد ثابت أو محدد لجملة الأسهم العادية .

2 - - الأسهــــم الممتازة :

يمتاز هذا المصدر الهام من مصادر التمويل طويلة الأجل بجمعه بين صفات أموال مملوكة و الاقتراض و تعرّف الأسهم الممتازة بأنّها شكل من أشكال رأس المال المستثمر في الشركة ،

و يحصل مالكي الأسهم الممتازة على ميزتين : ميزة العائد ، و ميزة المركز الممتاز اتجاه جملة الأسهم العادية .

و من أسباب لجوء الشركات إلى إصدار الأسهم الممتازة كمصدر تمويلي نذكر ما يلي :

- زيادة الموارد المالية المتاحة للشركة من خلال ما يلقاه هذا النوع من الأسهم من إقبال لدى المستثمرين .
- المتاجرة بالملكية لتحسين عائد الاستثمار من خلال الفارق الموجب بين تكلفة الأسهم و عائد الاستثمار .
- استعمال أموال الغير دون إشراكهم في الإدارة ، باعتبار أنه ليس لهم الحق في التصويت .

3 - **الاقتراض طويل الأجل :** و الذي ينقسم إلى :

3 – 1 - قروض مباشرة طويلة الأجل :

هذه القروض هي الأكثر شيوعا كمصدر من مصادر التمويل طويلة الأجل ، و يحصل عليها مباشرة من البنوك أو المؤسسات المالية المختصة و مدتها تتراوح بين 15 إلى 10 سنوات و يمكن أن تصل إلى 20 سنة ، أما حجمها فيجب أن لا يتجاوز 70 بالمائة من المصاريف الاستثمارية .

و تتمثل تكلفة هذه القروض في سعر الفائدة الذي يمكن أن يكون ثابتا كل فترة قرض أو متغيرا طبقا لظروف سوق المال ، و حسب الشروط الموضوعة في العقد .

3 – 2 – السندات :

تعتبر السندات جزء من القروض طويلة الأجل ، تصدرها المؤسسات بهدف الحصول على أموال لتمويل نفقاتها الاستثمارية و التشغيلية . و تنقسم السندات إلى :

أ ـ سندات غير مضمونة برهن الأصول : و هي تلك التي يصبح فيها حامل السند دائنا دائما في حالة التصفية ، حيث أن هذا النوع من السندات له الأولوية على أصول بذاتها . و تكون القدرة على تحقيق الأرباح هي الضامن على قدرتها للوفاء بالتزاماتها.

ب ـ سندات مضمونة برهن أصول : و يكون الضامن في أغلب الأحيان هو الأصول الثابتة التي تمتلكها المؤسسة ، على أن ينصّ السند على نوع أو أنواع الأصول الضامنة في حالة عدم وفاء المؤسسة بالتزاماتها .

ج ـ سندات الدخل : تقوم المؤسسة بدفع فوائد هذه السندات فقط في حالة تحقيقها لأرباح كافية لدفع هذه الفوائد بما يعني أن الفوائد نفسها لا تعتبر من قبيل الالتزامات الثابتة .

تقنيات التمويل و معاملات التسوية للتجارة الخارجية في الجزائر

1- أساليب التمويل :

1 – 1 - الأساليب التقليدية :

أ ـ السند لأمر : هو ورقة تجارية تحرّر بين شخصين ، لإثبات قيمة مالية واحدة .و هو عبارة عن وثيقة يلتزم بواسطتها شخص معين لدفع مبلغ آخر في تاريخ الاستحقاق ، إذا ، السند لأمر هو وسيلة قرض حقيقية ، ينتظر من خلالها الدائن للمدين لكي يسددها عليه في السند .

فإمّا أن يتقدم به قبل الاستحقاق في بنك يقبله و يتنازل عليه مقابل حصوله على سيولة ، لكنه يخسر نظير ذلك جزء من قيمة مبلغ الخصم الذي يسحب على أساس معدل الخصم . و إمّا استعماله في أجزاء معاملة أخرى من شخص آخر . و يتم هذا الاستعمال بتقديمه للدائن الجديد عن طريق عملية التظهير ، شرط أن يتم قبوله من طرف هذا الأخير و بعد ذلك يدخل في التداول . و بالتالي يتحول إلى وسيلة الدفع .

ب ـ السفتجة أو الكمبيالة : هي عبارة عن ورقة تجارية تظهر ثلاثة أشخاص في آن واحد و تسمح بإثبات ذمتين في نفس الوقت ، حيث يأمر الشخص "أ" المسمّى بالمسموح بدفع مبلغ إلى الشخص "ج" أو المستفيد للدفع أو تسوية دين شخص "ب" أو الساحب ، فأمام حامل هذه الورقة نفس طرق استعمالها مثلما هو الحال بالنسبة للسند لأمر ، إمّا الاحتفاظ بها إلى غاية تاريخ الاستحقاق و إما خصمها لدى البنك إن احتاج حاملها لسيولة ، و إمّا تسوية عمليات أخرى (تجارية أو ائتمانية) بواسطتها ، وذلك عن طريق التظهير إلى الغير و إدخالها في التداول . و بهذا فهي تتحول من مجرد وسيلة قرض تجارية إلى وسيلة دفع .

ج ـ سند الرهـــــــن :

هو ورقة تجارية يمكن استعمالها في التداول إذا أراد مجتمع التجارة ذلك و هو سند لأمر مضمون من السلع محفوظة في مخزن عمومي وسند الرهن مثله مثل الأوراق التجارية السابقة الذكر يمكن تقديمه للبنك بغرض الخصم كما يمكن تحويله إلى وسيلة دفع بإدخاله في التداول و انتقاله بين الأفراد.

د ـ رسالة الصرف :

هي أمر كتابي من طرف المصدّر إلى المستورد بطلب دفع مبلغ معين ، و قد يكون المستفيد هو المصدّر عادة ، سهل الإرسال و أقل تكلفة . و من عيوبه عدم استعماله إلاّ عند توافقه و قوانين الصرف المعلول بها في البلد .

ه ـ الدفع عن طريق الصكوك :

الصّك هو أمر خطي بدون شروط مسبقة لدفع المبلغ لصالح المستفيد و يتم ذلك بتظهير مباشر . من مزاياه أنّه سهل الإرسال و أقل تكلفة . و من عيوبه عدم استعماله إلاّ عند توافقه و قوانين الصرف المعمول بها في البلد .

1– 2 - الأساليب الحديثة

أ - وثائق مقابل الدفع (DIP) :

بنك المشتري المكاف بالتحصيل ، لا يقدّم المستندات للمحسوب عليه و هو المشتري مقابل الدفع الفوري إلاّ مقابل الدفع الفوري حسب النظرة الدولية .

الدفع الفوري يتم بعد وصول البضائع ، و في هذه الحالة يوجد احتمالين يمكن الاعتماد عليها هي:

- إمّا أن يقبل المشتري الدفع ، بالتالي يستلـم الوثائـــق التـي تسمح لـه بالامتلاكـات و إخراج البضاعة عند وصولها .
- أو أنّ المشتري لا يستطيع أو لا يرد التسديد حسب تعليمات البائع حتى الدفع أو إيجاد مشتري آخر .

و البنك المكاف بالتحصيل يقوم بإعادة البضاعة إلى مكانها الأصلي أو يبحث عن مشتري آخر في المكان نفسه ، التكاليف و التأمين يتحملها البائع .

ب - وثائق مقابل القبول (DIP) :

بنك المشتري يسلم الوثائق و المستندات للمسحوب عليه ، مقابل قبول سحب البنك السند الذي يدوم عامة من 30 إلى 90 يوما بعد تاريخ البعث و الإرسال أو قبول سند الشحن ، و هي وسيلة مستعملة خاصة في الحالات التالية :

- من أجل العلاقات التجارية الجيدة ، البائع يطمئن على أمانة و قدرة و وفاء المشتري .
- المعاملات بين الطرفين ، أي القدرة المالية للمشتري و الدفع في الآجال المحققة و أنها ليست محلّ ثقة .
- بلد المستورد يكون مستقر سياسيا و أنّ لا تكون هناك مخاطر على المصدّر
- لا يوجد قيود عند الاستيراد من بلد المستورد مثل مراقبة الصرف ، الرسوم الجمركية و المبادلات الحرة .
- البضائع الواجب إرسالها لا تتطلب شروط خاصة للإرسال أي قيمة المبادلات لا تكون مرتفعة .

ج - الدفع عن طريق التحويل البنكي (التحويل الحر) :

يقوم البائع بإرسال البضائع مباشرة للمشتري مرفقة بوثائق الإرسال للعنوان و على اسم المشتري حسب الاتفاق الذي جرى في العقد . هذه الوثائق تعبّر عن البنك قبل أن تسل للمشتري و ذلك للمراقبة البسيطة ، كما يستقبل المشتري البضائع المرسلة و يعطي الأمر بتحويل مقدار المبلغ إلى بنكه لحساب البائع أي تحويل بنكي بسيط لمبلغ الصفقة من بلد لآخر .

.

2 - وسائل الدفع المستندية في التجارة الخارجية

1 – 1 - الاعتماد المستندي :

أشكال الاعتماد المستندي

أ - الاعتماد المستندي القابل للإلغاء Révocable Crédit

و هو الذي يمكن إلغاؤه و تعديل بعض شروطه في أي وقت من تاريخ إنشائه بدون سابق إنذار و بدون موافقة المستفيد ، و هو بذلك يعتبر وسيلة لتسهيل الدفع و ليس ضمان الدفع و لا يعتبر هذا النوع مرغوبا فيه باعتبار إنه قد ينشأ من تمويله كثير من المشاكل بالنسبة لأطرافه .

ب - الاعتماد المستندي الغير قابل للإلغاء Irrévocable Crédit

و هو عكس النوع السابق أي لا يمكن تعديل شروطه أو إلغاؤه قبل عملية دفع قيمة البضاعة للمستفيد و ذلك دون موافقة جميع الأطراف و خصوصا المستفيد و ينقسم هذا النوع إلى نوعين :

1 – الاعتماد المستندي الغير قابل للإلغاء المعزز Confirmed Irrévocable Crédit : و هو الاعتماد الذي يتعهد فيه بنك آخر (عادة بنك المصدّر) بالدفع عند تقديم المستندات المعنية ، و الموضحة بالاعتماد المستندي و هنا نجد أنه يوجد بنكان يتعهدان بالدفع و ليس فقط بنك المستورد .

2 ـ الاعتماد المستندي غير قابل للإلغاء و الغير المعزز Uconfirmed Irrévocable Crédit : و هو الاعتماد الذي يتعهد فيه بنك المستورد فقط بالدفع ، و هذا النوع غير شائع حاليا لعدم ثقة المصدرين ببنوك الدول الأخرى .

ج - الاعتماد المستندي المتجدد Revolving Crédit :

وقد يطلق عليه البعض الاعتماد الدائري و هو الاعتماد الذي تتجدّد قيمته أو مدته ، و ذلك حسب الاتفاق مع البنك ، وقد يكون غير تراكمي ، أي أنّ المبالغ الغير المستخدمة في فترة معينة لا تحمّل إلى الفترة القادمة .

د - الاعتماد المستندي الغير متجدّد Unrevolving Crédit :

في هذه الحالة يكون الاعتماد صالحا لصفقة واحدة أي ينتهي أجله بمجرد شراء البضاعة المعنية و لا يكون متجدد لبضائع أخرى في فترات مستقبلية .

ه الاعتماد القابل للتحويل Transférable :

هو الاعتماد الذي يحق بموجبه للمستفيد بالطلب من البنك المخوّل بالدفع أو القبول أو أي بنك آخر مخوّل بالشراء بوضع الاعتماد كليا أو جزئيا تحت تصرف أي طرف ، و الأصل هو أن يكون الاعتماد غير قابل للتحويل إلاّ أنه يمكن مخالفة ذلك بموافقة صريحة من البنك الفاتح للاعتماد .

و - الاعتماد المقابل Back to Back Crédit :

يفضل المستفيدون في بعض الأحيان عدم طلب فتح اعتماد مقابل للتحويل و يطلبون من بنكهم فتح اعتماد بضمان الاعتماد المفتوح لصالحهم و يشترط في هذه الحالة أن يكون الاعتماد الأصلي غير قابل للإلغاء ، و يطلق على الاعتماد الثاني " الاعتماد المحول " و يستعمل في الحالات التي يكون فيه المستفيد من الاعتماد الأصلي وسيط و ليس منتج للبضاعة و يكثر استعمالها .

ي - الاعتماد بالدفع المؤجل Defered Payement Crédit :

هنا يقوم المستفيد بشحن البضاعة ، إلاّ أنّه لا يحصل على قيمته إلاّ بعد مدة يتم الاتفاق عليها ، بحيث يلتزم بتقديم المستندات بعد الشحن مباشرة و لا يقوم بسحب الكمبيالة إلاّ في ميعاد الاستحقاق

ك - الاعتماد بالقبول Acceptence Crédit :

هنا يتم الوفاء فيه عن طريق كمبيالة مؤجلة الاستحقاق مسحوبة على البنك المكلّف بالدفع المحدّد في الاعتماد ، و يوقع البنك الكمبيالة بالقبول ، يمكن للمستفيد أن يقوم بتظهير ناقل الكمبيالة أو بخصمها .

ل - الاعتمادات المضمونة Secured Crédit :

في هذا الاعتماد تكون المستندات صادرة لأمر البنك أو مظهّرة من البائع للبنك ، و في هذه الحالة إذا لم يدفع المشتري قيمة البضاعة إلى البنك يقوم البنك باستلام البضاعة و يبيعها و منه الحصول على حقه .

ن - اعتماد المبادلة Barter Crédit :

تستخدم تلك الاعتمادات لتنفيذ عمليات المبادلة ، و ينّص على تسليم مستندات الصادرات مقابل مستندات الواردات . يتم إيداع حصيلة الصادرات تحت تصرف البنك لاستخدامها في سداد قيمة الواردات أو مقايضة سلعة مستوردة بسلعة أخرى مصدرة ، و الحالة الأخيرة هي السداد العيني .

2 - 2 – التحصيل المستندي

2 – 2 - 2 – أشكال التحصيل المستندي

2 – 2 – 2 – 1 ـ التحصيل المستندي مقابل الدفع :

أي تسليم المستندات مقابل الدفع . في هذه الحالة لا يسلّم البنك المستندات للمشتري إلاّ بعد الدفع الفوري دون أن يتحمل مسؤولية تسليم البضاعة ، فيكون المشتري بذلك معرّضا لخطر عدم إستيلام طلبيته .

إلاّ أن هذا النوع من التحصيل المستندي أكثر ضمانا للمورد الذي يفرض بند "الدفع عند أول تقديم المستندات " ، فتتم الإشارة إلى هذه العبارة في الأمر بالتحصيل أو الفاتورة و بذلك يحصل المصدّر على حقوقه من مبلغ الصفقة .

2 – 2 – 2 – 2 - التحصيل المستندي مقابل القبول :

هذا النوع من التحصيل يقوم على أساس تسليم البنك المكلّف بتحصيل المستندات المستعجلة للمشتري مقابل القبول ، حيث تسحب هذه المستندات باسم المشتري و لا يتم قبولها لدى بنك التحصيل ، و في هذه الحالة يتحمل البنك أخطار الصرف و عدم الدفع ، لذا يصد{ر الموردون على أن يكون القبول مؤيدا من طرف البنك ' أي أن يكفل البنك السفتجة ، و ذلك بإمضاء خلفها)

---

2 – 2 - 2 – 3 - التحصيل مقابل القبول و الموافقة :

يتخوف بعض المصدرين من خطر عدم التسديد ، لذا يطالبون بأن يكون القبول الصّادر من المستورد مضمونا من طرف البنك الذي كلف بالتحصيل ، و الذي يكون هو المسؤول عن خطر أو حالة عدم التسديد .

. أخطار قبل الاستلام

.1. أخطار بين الطلبية و الإرسال

أ/ الخطر الاقتصادي: متعلق بالتطورات الحاصلة على المستوى الاقتصادي الداخلي مثلا:

ارتفاع الأسعار الداخلية للبلد المصدر نتيجة الارتفاع غير المرتقب لأعباء العمال أو تكلفة المواد الأساسية اللازمة لإنتاج السلع الموجهة للتصدير. يتحمل المصدر الخسارة في حالة ما إذا تضمن العقد صيغـ ـ ـة الأسعار غير الرجعية "Prix termes et non révisables ".

و من هنا نستطيع تلخيص الخطر الاقتصادي في الخطر الذي يحدثه ارتفاع سعر التكلفة في المدة الممتدة ما بين اقتراح السعر للزبون و الإرسال.

نستطيع التقليل من حدة هذا الخطر باستخدام وسيلتين:

- إما وضع فقرة (بند) في العقد التجاري بنص على مراجعة السعر فيحدد بذلك سعر البيع بدلالة التغيير في التكاليف الناتجة عن المنتوج موضوع الصفقة، وهذا يحول قسم من خطر أو كله على عاتق المستورد إذا قبل ذلك البند في العقد الذي لا يخدم مصلحته.

- إما اللجوء إلى GAGEX المتعلقة بالخطر الاقتصادي.

ب/ خطر الإنتاج (خطر الصنع): ينتج هذا الخطر خلال فترة التصنيع أي ما بين تلقي المصدر للطلبية و وقت تنفيذها، وهذا غما من طرف المصدر الذي يتوقف لأسباب مالية أو تقنية تمنعه من إعداد الطلبية، و إما من طرف المستورد بفسخه للعقد التجاري خلال هاته الفترة.

يمكن أن يكون هذا الخطر تجاري في حالة عدم مقدرة المدين (المستورد) بتنفيذ واجباته التعاقدية ، إما ان يكون الخطر سياسي يحدث في حالة عدم الاستقرار السياسي و الاقتصادي لبلد المستورد و كذا

قيام حروب أهلية أو أجنبية، ثورات انقلابية...إلخ. أو في حالة ما إذا مست عملية البيع المصالح الداخلية للدولة المستقلة.أو يكون الخطر طبيعي يمكن إن يكون في حالة عمل الإنسان و حالة الكوارث الطبيعية

.1. أخطار ما بين الإرسال و الاستلام

أ/ الخسائر الخاصة: هي ضياع جزئي أو كلي للبضاعة موضوع الصفقة من جراء حادث وقع لها أو لوسيلة النقل التي تنقلها. قد تتعرض البضاعة للسرقة أو الضياع، الإتلاف بالبلل أو الانكسار...إلخ. أما حوادث وسائل النقل فتختلف حسب نوع الوسيلة: الانحراف عن السكة بالنسبة للقطار، و العطب بالنسبة للطائرة.

ب/ الخسائر المشتركة: هي خاصة بالنقل البحري كتلف جزء أو كل البضاعة لإنقاذ السفينة من الغرق،

التكاليف الإضافية التي تسببها هذه الخسائر تتحملها الأطراف المستفيدة من البضاعة المنقذة و ذلك حسب حصة كل طرف.

ج/ الخسائر المتميزة: يتعلق الأمر باستحالة تنفيذ الالتزامات التعاقدية الناتجة عن أحداث سياسية قاهرة أعاقت سير العملية.

المبحث الرابع : الضمانات البنكية لتمويل التجارة الخارجية في الجزائر و طرق سيرها

تعريف الكفالة:

2 – 1 – 1 - الكفالة البسيطة: يجوز كفالة المدين بغير علمه، و يجوز رغم معارضته، و لا يجوز هذه الكفالة بمبلغ أكبر مما هو مستحق على المدين .

2 – 1 – 2 - كفالة التضامن: إذا تعدد الكفلاء في دين واحد، و كانوا متضامنين، فكل كفيل مسؤول عن الدين كله، و هو مطالب بتسديده في حالة ما إذا طلب الدائن (البنك) ذلك، لأنه يعتبر شريكا في أصل الدين في هذه الحالة، و بالتالي فهذا النوع من الكفالة يمنح ضمان أكبر للدائن في حالة عجز المدين، و البنك يختار من يبدو أكثر قدرة على التسديد من الكفلاء

– 3 - أنواع الرهن

- رهن المنقولات المعنوية:

لانعقاد هذه الأنواع من الرهن إضافة إلى أركان العقد العامة من رضا حسب بعض الشروط تختلف من رهن لآخر، و أهم هذه الأنواع:

- رهن الأوراق التجارية. – أسهم و حصص الشركات. – رهن الدين.

أ/ رهن الأوراق التجارية: هذه الأوراق هي السفتجة، و السند لأمر، أما الشيك فيعد في الغالب أداة وفاء لا أداة ائتمان،لأن مدة الوفاء قصيرة قد لا تزيد عن ثمانية (08) أيام و المادة 501 و لذلك لا يمكن رهن الشيك بينما يمكن رهن الورقتين الباقيتين على الرغم من أن نص المادة (31) المذكورة لا يشير إلى عدم إمكانية رهن الشيك.

فيجوز رهن السندات سواء كانت اسمية أو للحامل. و يتم رهن السندات الاسمية أو السندات لأمر بالطريقة الخاصة المنصوص عليها قانونا، بشرط أن يذكر أن الحوالة قد تمت على سبيل الرهن بدون حاجة إلى إعلان ، لذلك يجوز رهن الأوراق التجارية، لا سيما إذا علمنا أن السفتجة و السند لأمر من الأوراق ذات المدة الطويلة، قد تجعل حاملها إلى رهنها لدى شخص آخر، و يتم هذا الرهن عن طريق كتابة التظهير بشكل معين بحيث يفهم منها أنها موجودة لدى الحامل على سبيل الرهن.

ب/ رهن أسم حصص و حصص الشركاء: تنقسم هذه الصكوك إلى قسمين: الأول: الأسهم الاسمية، و الثانية: الأسهم لحاملها.

<u>أولا:</u> الأسهم و الحصص الاسمية: و هي التي يسجل فيها اسم صاحبها، أما بالنسبة للأسهم و حصص الشركاء في الشركات المالية و الصناعية و التجارية أو المدنية و التي يحصل نقلها بموجب تحويل في دفاتر الشركة يجب أن يثبت الرهن بعقد رسمي، و يجب أن تقيد هذه العملية على سبيل الضمان في الدفاتر المذكورة، فيكون رهنها إذا عن طريق العقد الرسمي، فلا يكفي العقد العرفي أو التسجيل في الأوراق التجارية للشركة، أي لا بد من التوثيق من الموثق العدل. إضافة إلى توثيق رئيس المحكمة، و لا تحدد محكمة معينة أو موطن المحكمة التي فيها مقر الشركة معين لتوثيق الرهن فيجوز أسهم و حصص الشركاء في لأي محكمة التي فيها مقر الشركة التجارية، الصناعية، المدنية، و لذلك ينبغي أن يتحقق الدائن المرتهن بنفسه من وجود الشركة و صحة الأسهم، إلا أن العقد الرسمي لصحته رهن هذه الصكوك لا يكفي و إنما يجب أن يسجل في دفاتر الشركة التي أصدرتها بما يفيد أنها مرهونة أو موضوعة على سبيل الضمـــان،

غير أن عدم تسجيل رهنها في دفاتر الشركة لا يؤدي إلى بطلان الرهن، و لم يضع المشرع جزء لضمان تنفيذ هذا التسجيل بينما يعد الرهن باطلا في حالة عدم استيفاء إجراءات العقد الرسمي.

<u>ثانيا:</u> الأسهم و الحصص الغير رسمية: و هي الأسهم و الحصص لحاملها و التي لا تحمل اسم صاحبها، فينتقل الحق بموجبها عن طريق المناولة اليدوية، لأن الحق في السهم حقا شخصيا يندمج بالصك اندماجا لا يقبل التجزئة، لذلك ترهن هذه الأموال بنفس طريقة رهن الأموال المنقولة المادية. و يمكن رهن صكوك اسمية و غير اسمية دون حاجة إلى موافقة المدين و هو الساحب أو المسحوب عليه القابل، و لم ينص على هذه الحالة قانون التجارة الجزائرية لأنه لا يعد تحصيل خاص على الرغم من أن بعض قوانين التجارة قد نصت على ذلك.

ج/ رهن الدين: نصت الفقرة الرابعة من المادة (31) من قانون التجارة على أنه:" و يبقى العمل جاريا بالأحكام الخاصة بالديون المتعلقة بالأموال المنقولة التي لا يمكن يبلغ إكمال له بالنسبة للغير إلا بالتبليغ بالحوالة و الواقع للمدين. و هذا يعني أن رهنه يكون بإتباع إجراءات حوالة الدين و ذلك بإبلاغ المدين، و لا يكون الرهن صحيحا إلا بعد موافقة المدين أو عدم اعتراضه على الرغم من تبليغه و تحسب مرتبة الامتياز على أساس تاريخ موافقة المدين أو تبليغه دون اعتراض. و لا يسري اتجاه الآخرين إلا بتسليم سند الدين المرهون إلى الدائن المرتهن، فقد نصت المادة (975) من القانون المدني الجزائري على أنه:" لا يكون رهن الدين نافذا في حق المدين إلا بإعلان هذا الرهن إليه أو بقبوله لهوفقا للمادة 241، و لا يكون نافذا في حق الغير إلا بتسليم سند الدين المرهون إلى المرتهن، و تسحب للرهن مرتبته من التاريخ الثابت بالإعلان أو القبول. و قد أوجب القانون في الفقرة (05) من المادة (31) المذكورة رهن الديون التي تتعلق بمال منقول و ليس غير منقول. إن تسجيل هذا الرهن يتم بعقد رسمي، لقد أوجب المشرع ذلك لكي يمكن مواجهة الأخطار بهذا الرهن، فلا يمكن مواجهتهم بغير العقد الرسمي، و لكن الرهن لا يعد باطلا فيما بين الراهن و المرتهن إذا لم يكن هناك عقد رسمي بينما يعد عقدا باطلا في مواجهة الغير.

2 - الرهن الحيازي :

في مجال الرهن الحيازي نجد أنفسنا أمام نوعين: الرهن الحيازي للأدوات و المعدات الخاصة بالتجهيز، و الرهن للمحل التجاري.

<u>أولا:</u> الرهن الحيازي للأدوات و المعدات الخاصة بالتجهيز:

يسري هذا النوع من الرهن الحيازي على الأدوات و الأثاث و معدات التجهيز و البضائع، و يجب على البنك قبل أن يقوم بالإجراءات القانونية الضرورية أن يتأكد من سلامة هذه المعدات و التجهيزات كما ينبغي عليه التأكد من أن البضاعة المرهونة غير قابلة للتلف و أن لا تكون قيمتها معرضة للتغيير بفعل تغيرات الأسعار.

تتم الموافقة على الرهن الحيازي بواسطة عقد رسمي أو عرفي يسجل برسم محدد، و إذا وقع هذا العقد للمقرض و هي حالة البنك، اعتبر الرهن الحيازي حاصلا بموجب عقد البيع.

و يقيد عقد الرهن الحيازي بالسجل العمومي الذي يمسك بكتابة المحكمة التي يوجد بدائرة اختصاصها المحل التجاري، و يجب أن تتم إجراءات القيد خلال الثلاثين يوما التالية لتاريخ إبرام التأسيس، و إذا لم يحترم هذا الأجل سوف يدخل هذا العقد تحت طائلة البطلان.

و لا يجوز للمدين أن يبيع الأشياء المرتهنة قبل تسديد الديون المستحقة عليه إلا بعد موافقة الدائن المرتهن.

و إذا استعصى ذلك يمكن للمدين أن يطلب من قاضي الأمور المستعجلة للمحكمة الفصل في هذا الطلب و ذلك كميل أخير له. و إذا خالف ذلك سوف يتعرض إلى العقوبات المنصوص عليها في المادة (167) من القانون التجاري الجزائري.

و بصفة عامة في حالة الرهن الحيازي، يجوز للبنك إذا لم يستوفي حقوقه أن يطلب من القاضي الترخيص له ببيع الأشياء المرهونة في المزاد العلني أو بسعر السوق إذا اقتضى الحال.

و يجوز أيضا أن يطلب من القاضي أن يأمر بتمليكه هذه الأشياء المرهونة وفاء للدين على أن يسحب ببيعه بقيمته حسب تقدير الخبراء، و تذهب المادة (178) من قانون النقد و القرض في نفس الاتجاه، حيث يمكن للبنوك و المؤسسات المالية أن تحصل بناء على عريضة تقدمها لرئيس المحكمة، بعد مضي 15 يوما على إنذار قرار بيع كل مال مرهون لصالحها و تخصيصها مباشرة و دون أية معاملة بتاريخ البيع تسديد لما يترتب لها من مبالغ كامل الدين و فوائد التأخير إن حصل.

<u>ثانيا:</u> الرهن الحيازي للمحل التجاري:

يتكون المحل التجاري من عناصر عديدة ذكرت في المادة (119) من القانون التجاري الجزائري، و من بين العناصر نجد مع وجه الخصوص عنوان المحل التجاري و الاسم التجاري و الحق في الإجازة و الزبائن و الشهرة التجارية، و الأثاث التجاري و المعدات و الآلات و براءات الاقتراع و الرخص و العلامات التجارية، و الرسوم و النماذج الصناعية...إلخ .

و لكن إذا لم يشمل عقد الرهن الحيازي للمحل التجاري و بشكل دقيق و صريح أي العناصر التي تكون محلا للرهن، فإنه في هذه الحالة لا يكون شاملا إلا عنوان المحل و الاسم التجاري، و الحق في الإجازة و الزبائن و الشهرة التجارية. و تذهب المادة (117) من قانون النقد و القرض في نفس الاتجاه حيث تنص المادة على انه يمكن رهن المؤسسة التجارية لصالح البنك و المؤسسات المالية بموجب عقد عرفي مسجل حسب الأصول، و يمكن تسجيل الرهن وفقا للأحكام القانونية السارية .

و عليه يثبت الرهن الحيازي للمحل التجاري أو المؤسسة التجارية ب بعقد يسجل في السجل العمومي بكتابة المحكمة التي يوجد المحل التجاري بدائرة اختصاصها و يتم هذا القيد (التسجيل) في 30 يوما لتاريخ إبرام عقد التأسيس و الإقامة سوف يدخل تحت طائلة البطلان.

3 - الرهن العقاري (الرسمي):

الرهن العقاري عبارة عن عقد يكسب بموجبه الدائن حقا عينيا على عقار لوفاء بدينه، و يمكن له بمقتضاه أن يستوفي دينه من ثمن ذلك العقار في أي يد كان و متقدما في ذلك على الدائنين التاليين له في المرتبة و في الحقيقة، لا يتم الرهن إلا على العقار الذي يستوفي بعض الشروط التي تعطي للرهن مضمونه الحقيقي، فالعقار ينبغي أن يكون صالحا للتعامل فيه و قابلا للبيع في المزاد العلني، كما يجب أن يكون معينا بدقة من حيث طبيعته و موقعه و ذلك في عقد الرهن أو في عقد رسمي لاحق، و ما لم تتوفر هذه الشروط فإن الرهن يكون باطلا.

و تشير المادة (197) من قانون النقد و القرض في نفس الاتجاه حيث ينشأ رهن قانوني على الأموال غير المنقولة العائدة للمدين و يجري لصالح البنوك و المؤسسات المالية ضمانا لتحصي الديون المرتبة لها و للالتزامات المتخذة اتجاهها .

و لا يمكن في الواقع أن ينشأ الرهن العقاري إلا بثلاث طرق:

- الرهن الناشئ بعقد رسمي أو رهن الاتفاق، و يأتي هذا الرهن تبعا لإرادة التعاقد ما بين الأطراف المعنية والتي تمتلك القدرة أو الحق في التصرف في هذه العقارات.
- الرهن الناشئ بمقتضى القانون، و هو ينشأ تبعا لأحكام قانونية موجودة.
- الرهن الناشئ بحكم قضائي، و هو الرهن الذي ينشأ تبعا لأمر من القاضي، و يمكن إنشاء الرهن العقاري لضمان عدة أنواع تم ذكرها بنص المادة (891) من القانون المدني الجزائري هي:

* ديون معلقة أو شرطية.
* ديون مستقبلية.
* ديون احتمالية الوقوع.
* قروض مفتوحة.
* الحساب الجاري .

و إذا حل استحقاق الدين و لم يقم المدين بالتسديد، فإنه يمكن للدائن و بعد تنبيه المدين بضرورة الوفاء بالديون المستحقة عليه، أن يقوم بنزع ملكية العقار منه، و يطلب بيعه في الآجال وفقا للأشكال و الإجراءات القانونية، هذا الأمر دائما في حالة ما إذا كان العقار ملكا للمدين.

5- مجال استخدام الضمانات البنكية و طرق إصدارها:

-1 - مجال استخدام خطاب الضمان

5 – 1 – 1 - خطابات ضمان الجمارك:

أ/ خطابات الضمان للتخاص من البضائع الواردة: في بعض الأحيان تظهر إشكاليات أثناء التخليص علـــى السلع باختلاف نسب التخاص أو نقص المستندات، وقد تزد سلع و تحتاج إلى وقت طويل لتصنيعهـــــــا و إخضاعها للبنود الجمركية المختلفة، و في هذه الحالات يقدم خطاب الضمان للجمارك بقيمة الرسوم طبقا لما تقدره و ذلك لحين انتهاء الأشكال أو تقدير الرسوم النهائية و تسديدها و ذلك بدلا من دفع الرســـــوم الجمركية بصفة أمانة للجمارك.

كما أن ورود المستندات من الخارج قد يتأخر كثيرا بعد وصول السلعة فيتم تقديم خطاب الضمان للإفـراج عن السلعة لحين وصول المستندات و ذلك لتجنب التكدس و لحفاظ السلع من التالف أو

السرقة، و كذلـ ـك لبيعها أو تسليمها للجهات المستوردة لحسابها، كما يمكن فتح حساب جاري بالجمارك مقابل تقديم خطاب ضمان يغطي كافة مستحقات الجمارك عن عملية الاستيراد خلال فترة محددة، ويقوم الجمركي بتحديـ ـد قيمة خطاب الضمان، و في هذه الحالة يفتح حساب المستورد يقيد فيه ما يستحق عليه من رسوم جمركية و ما يسدد منها، و في هذه الحالة يتم سحب السلع الواردة أولا بدون السداد الفوري للرسوم الجمركية المستحقة.

ب/ خطابات ضمان للسماح المؤقت أو الموقوفات: ترد كثيرا من المواد الأولية و الخامات من الخارج لتصنيعها أو إجراء بعض العمليات عليها ثم إعادة تصديرها أو تستورد مواد التعبئة و التغليف لاستخدامها في تعبئة المنتجات و إعادة تصديرها، و في هذه الحالة يتم إعفاؤها من الضرائب و الرسوم الجمركية، و يتم تقديم خطاب ضمان للجمارك بتلك القيمة لحين إعادة التصدير، أما الأجزاء التي لا يتم تستحق عليها الرسوم الجمركية و تخضع تلك العمليات لرقابة و تفتيش مصلحة الجمارك.

ج/ خطاب ضمان المناطق الجمركية (الإيداع الخاص): يتم ذلك باستئجار منطقة من مصلحة الجمارك باعتبارها مستودع خاص للبضائع و يتم سحب السلع منها لحين استكمال إجراءات التخليص عليها خاصة سلع العبور، و يقدم خطاب الضمان للجمارك لضمان مت قد يستحق على السلع المودعة بالمستودع من ضرائب و رسوم جمركية، و تعتبر تلك المناطق المستأجرة امتداد للجمارك تخضع لرقابتها أو إشرافها.

د/ خطاب ضمان للسلع العابرة: يقدم خطاب ضمان للجمارك مقابل الإفراج عن السلع الواردة بمكاتب العبور إلى بعض الدول المجاورة بالطرق البرية داخل الجمهورية لحين إثبات خروجها مرة أخرى.

ه/ خطاب ضمان سلع المعارض و التجارب: يتم تقديم خطابات ضمان للجمارك بالرسوم الجمركية عن الآلات و المعدات الواردة بغرض إجراء التجارب لحين إعادة تصديرها، كما يقدم أيضا خطابات ضمان للجمارك عما يصدر من أجزاء و معدات للخارج للعرض لحين استيرادها.

– 1 – 3 - خطابات الضمان لأغراض مختلفة:

أ/ خطابات الضمان الابتدائية و النهائية: تستخدم تلك الضمانات في المناقصات و المزايدات، فعند الدخول في المناقصة أو المزايدة يقدم العميل مع المناقصة خطاب ضمان ابتدائي أو مؤقت بنسبة معينة من مبلغ العرض، و ذلك طبقا لما تحدده الجهة المقدم إليها حتى تضمن تلك الجهة جدية العرض المقدم، وعند انسحاب العميل بعد رسو المناقصة أو المزاد عليه، و بعدها ينتهي العرض من ذلك الضمان و يرد إلى العميل، و يسمر مبدئي حين استعماله في بداية المناقصة، أما في حالة الزيادة عن

القيمة السابقة يطلب من العميل خطاب الضمان بالقيمة الجديدة، و يرد له الأول ليصبح خطاب ضمان نهائي.

و الغرض منه ضمان تنفيذ العميل للعملية بطريقته ترضي المستفيد طبقا لنسبة قيمة الضمان على قيمة العملية.

ب/ خطابات ضمان الدفعات المقدمة: في المناقصات و عمليات التوريد الكبيرة قد يتفق على تقديم دفعات مسبقة بنسبة معينة من القيم بالكامل مقدما، فإنه يتم تقديم خطاب ضمان عن الدفعة و يخفض الضمان أول بأول عما يتم استيراده أو تنفيذه طبقا لنسبة قيمة الضمان على قيمة العملية.

ج/ خطاب ضمان التوريد و التشغيل و الصيانة: تقدم هذه الضمانات لضمان استيراد السلع المتفق عليها خلال المدة المحددة و طبقا للمواصفات المتفق عليها، أو لضمان تشغيل و تركيب و صيانة الآلات و المعدات المستوردة، ويستمر الضمان إلى غاية انتهاء التركيب أو المدة التي يتم خلالها إجراء الصيانة اللازمة.

د/ خطاب ضمان تنفيذ حصص معينة: تشترط بعض الجهات الحكومية تقديم خطاب ضمان عند تخصيص حصص معينة من السلع التي تقوم بتصديرها إحدى الشركات، كما أن هذه الأخيرة قد تقوم بالتصدير لحساب جهة حكومية مقابل عمولة و في هذه الحالة تطلب الجهة خطاب ضمان السلع المصدرة لحين السداد.

ه/ خطاب ضمان البيع بأجل: يستخدم هذا الخطاب لضمان سداد الكميات و الأقساط في حالة البيع بالأجل خاصة بالنسبة للقطاع الخاص.

6- الشروط المشتركة بين الضمانات البنكية و النصوص المتعلقة بها:

6 – 2 - النصوص المتعلقة بالضمانات و الضمانات المضادة

6 – 2 – 3 - المعلومات المشتركة

أ/ تحديد الأطراف:

حيث يحدد الآمر المستفيد، البنك الضامن و البنك الضامن المضاد، كما أن الإشارة إلى المستفيد تكون دقيقة و واضحة، لأن الضمانات المتنقلة لا يمكن التنازل عنها إلا إذا وردت إشارة إلى ذلك في عقد الضمان.

ب/ تحديد موضوع الضمان:

معناه تحديد نوع الضمان :ضمان التعهد، ضمان استرجاع التسبيق، ضمان حسن التنفيذ...إلخ. و هذا لتفادي كل التباس حول العقد الأساسي.

ج/ تحديد مبلغ الضمان:

يجب تحديد مبلغ الضمان كنسبة من المبلغ الإجمالي للعقد، و يجب كتابته بالأرقام و الحروف تجنبا لكل غموض، أما ضمان استرجاع التسبيق يمكن تخفيض مبلغه حسب نسبة انجاز الأعمال.

د/ مدة الضمان:

يبقى الضمان ساري المفعول إلى غاية انتهاء المعاملات التي أصدر لأجلها، أو حتى حدوث طارئ أو استثناء.

ه/ شروط دخول الضمان حيز التنفيذ:

إن العبارات المستعملة في نصوص الضمانات المضادة من أجل طلب الدفع مختارة من طرف البنك لتفادي كل ترجمة خاطئة لها.

و للبنك الجزائري الحق في رفض وضع الضمان حيز التنفيذ إذا رأى بأن النص لا يتطابق مع طلب الدفع.

و/ القانون المطبق:

تخضع الضمانات و الضمانات المضادة لقانون البلد المتواجد به البنك الذي أصدر الضمان أو الضمان المضاد. و في الجزائر فالقانون المطبق هو القانون الجزائري، و المحاكم المختصة هي المحاكم الجزائرية.